



LISBON  
SCHOOL OF  
ECONOMICS &  
MANAGEMENT  
UNIVERSIDADE DE LISBOA

**MESTRADO**  
**CIÊNCIAS EMPRESARIAIS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
**DISSERTAÇÃO**

RELAÇÃO ENTRE OS COMPONENTES DE LIBERDADE  
ECONÓMICA E A ATIVIDADE EMPREENDEDORA DE  
ORIENTAÇÃO INTERNACIONAL DOS PAÍSES

MIGUEL JOÃO ALVES ABRANTES

NOVEMBRO 2016



LISBON  
SCHOOL OF  
ECONOMICS &  
MANAGEMENT  
UNIVERSIDADE DE LISBOA

**MESTRADO**  
**CIÊNCIAS EMPRESARIAIS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**  
**DISSERTAÇÃO**

**RELAÇÃO ENTRE OS COMPONENTES DE LIBERDADE  
ECONÓMICA E A ATIVIDADE EMPREENDEDORA DE  
ORIENTAÇÃO INTERNACIONAL DOS PAÍSES**

**MIGUEL JOÃO ALVES ABRANTES**

**ORIENTAÇÃO:**

**PROFESSOR DOUTOR NUNO JOEL GASPAR FERNANDES CRESPO**

**NOVEMBRO 2016**

## **Relação entre os Componentes de Liberdade Económica e a Atividade Empreendedora de Orientação Internacional dos Países**

Por Miguel Abrantes

### **Resumo**

O empreendedorismo é reconhecido como um processo dinâmico e complexo, que resulta da combinação de um conjunto de fatores. Vários estudos sugerem que a Liberdade Económica (LE) representa um dos fatores que explicam os níveis de Atividade Empreendedora (AE) dos diferentes países. Assim sendo, o objetivo do presente trabalho passa por avaliar em que medida a LE afeta ou estimula a AE nacional e internacional de cada país. Tendo como referência o *Index of Economic Freedom* (IEF), que mede o grau de LE presente em cada país do mundo, com base em 10 componentes, e utilizando os dados relacionados com o indicador *Total early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA), do *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), neste estudo foi identificada uma relação significativa entre alguns dos componentes de LE e a AE. Países caracterizados por: elevada LE (no global), Liberdade Financeira, com elevados Gastos do Governo e fracas Liberdade Fiscal, Empresarial e de Comércio favorecem o aumento da AE. Outro dos objetivos passa por perceber se esta relação se mantém, quando a motivação para empreender é internacional (*International Orientation early-stage Entrepreneurial Activity*). Os resultados demonstram que os países que impulsionam a AE de orientação internacional são caracterizados por uma forte proteção dos Direitos de Propriedade, Gastos do Governo baixos e uma elevada Liberdade Empresarial, do Comércio, e do Investimento.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo Internacional; Atividade Empreendedora; Atividade Empreendedora de Orientação Internacional; Global Entrepreneurship Monitor (GEM); Liberdade Económica; Índice de Liberdade Económica

## Abstract

Entrepreneurship is recognized as a dynamic and complex process that is influenced by several factors. Many studies suggest that Economic Freedom (EF) represents one of the factors that explain the Entrepreneurial Activity levels (EA) of different countries. So, the purpose of this study is to assess in what dimension the EF affects or stimulates national and international EA of each country. Based on the *Index of Economic Freedom* (IEF), which measures the degree of EF in the world's nations through 10 components, and using the data related to the *Total early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA) of *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), it was identified in this study a meaningful relationship between some of the EF components and EA. Countries characterized by: high EF (in general), Financial Freedom, with high Government Spending and a weak Fiscal Freedom, Business Freedom and Trade Freedom enhance the growth of EA. This study also aims to realize if this meaningful relationship is confirmed when entrepreneurship motivation is internationally oriented (*International Orientation early-stage Entrepreneurial Activity*). The results show that countries that increase the International Orientation EA are characterized by a high protection of Property Rights, low Government Spending and high Business Freedom, Trade Freedom, and Investment Freedom.

**Keywords:** International Entrepreneurship; Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA); International Orientation early-stage Entrepreneurial Activity; Global Entrepreneurship Monitor (GEM); Economic Freedom; Index of Economic Freedom

## **Agradecimentos**

Gostaria de agradecer a todos aqueles que estiveram do meu lado e que de alguma forma me ajudaram a concluir esta etapa tão importante na minha vida pessoal e académica.

Gostaria de agradecer em primeiro lugar ao meu orientador Prof. Dr. Nuno Crespo pela disponibilidade total demonstrada desde o início, pela sua inquestionável competência, pelo acompanhamento dedicado e rigoroso, pelos seus comentários e esclarecimentos, e que me incentivou a nunca desistir.

Quero agradecer à minha família, em especial à minha mãe, por ser o meu pilar emocional, mas também ao meu pai, pelos exemplos de vida que são para mim e por me terem possibilitado chegar até esta etapa da minha vida.

Agradeço aos meus amigos e colegas que fizeram parte do meu percurso académico, em especial, ao Gonçalo Bernardino, Jenifer Duarte, João Bacalhau e Francisca Gomes, pela união, cumplicidade, companheirismo, e apoio incondicional concedido ao longo do mestrado.

Por último, mas não menos importante, agradeço ao João Freitas, que desde o início me acompanhou nesta jornada e nunca desistiu de mim, nem me deixou ir abaixo neste projeto.

## Índice

Resumo .....	iii
Abstract.....	iv
Agradecimentos .....	v
Índice das Figuras .....	vii
Índice das Tabelas .....	vii
Siglas e Acrónimos.....	viii
<b>1. Introdução</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Revisão da literatura</b> .....	<b>2</b>
<b>2.1 Empreendedorismo</b> .....	<b>2</b>
2.1.1 <i>O perfil empreendedor</i> .....	3
2.1.2 <i>Empreendedorismo Internacional</i> .....	4
2.1.3 <i>Importância da Internacionalização</i> .....	5
<b>2.2 Liberdade Económica dos Países</b> .....	<b>6</b>
2.2.1 Definição e Importância da Liberdade Económica .....	6
2.2.2 Medição da Liberdade Económica.....	7
2.3 Liberdade Económica e Empreendedorismo .....	8
<b>3. Modelo e Formulação de Hipóteses</b> .....	<b>11</b>
3.1 LE Total e a AE .....	12
3.2 Direitos de Propriedade e a AE.....	12
3.3 Liberdade da Corrupção e a AE.....	13
3.4 Liberdade Fiscal e a AE.....	14
3.5 Gastos do governo e a AE.....	15
3.6 Liberdade Empresarial e a AE .....	15
3.7 Liberdade de Trabalho e a AE .....	17
3.8 Liberdade Monetária e a AE .....	17
3.9 Liberdade de Comércio e a AE.....	18
3.10 Liberdade de Investimento e a AE.....	19
3.11 Liberdade Financeira e a AE.....	20
<b>4. Metodologia</b> .....	<b>21</b>
4.1 Variáveis Dependentes .....	21
4.2 Variáveis Independentes .....	22
4.3 Variáveis de Controlo .....	22
4.4 Caracterização da Amostra .....	23
<b>5. Resultados</b> .....	<b>24</b>

5.1	Apresentação dos Resultados.....	24
5.2	Discussão dos Resultados .....	29
<b>6.</b>	<b>Conclusões, Limitações e Estudos Futuros .....</b>	<b>32</b>
6.1	Principais Conclusões .....	32
6.2	Limitações e Estudos Futuros .....	33
<b>7.</b>	<b>Referências Bibliográficas .....</b>	<b>35</b>
	ANEXOS .....	41

## **Índice das Figuras**

Figura 1 - Apresentação do Modelo e das Hipóteses .....	11
---	----

## **Índice das Tabelas**

Tabela 1 – Análises de Regressão entre o Score Geral, as variáveis de controlo e a TEA e a TEA_Int .....	27
Tabela 2 – Análises de Regressão entre os componentes de LE, as variáveis de controlo e a TEA e a TEA_Int .....	28

## **Siglas e Acrónimos**

<b>AE</b>	Atividade empreendedora
<b>EFW</b>	<i>Economic Freedom of the World</i>
<b>EI</b>	Empreendedorismo Internacional
<b>GEM</b>	<i>Global Entrepreneurship Monitor</i>
<b>LE</b>	Liberdade Económica
<b>IDE</b>	Investimento Direto Estrangeiro
<b>IEF</b>	<i>Index of Economic Freedom</i>
<b>IPC</b>	Índice de Perceção da Corrupção
<b>NTB's</b>	Barreiras não tarifárias
<b>PIB</b>	Produto Interno Bruto
<b>TEA</b>	<i>Total early-stage Entrepreneurial Activity</i>
<b>TEA_Int</b>	<i>International Orientation early-stage Entrepreneurial Activity</i>

## 1. Introdução

O estudo do empreendedorismo tem concentrado cada vez mais a atenção da comunidade de investigadores e dos decisores políticos, desempenhando um papel crucial no crescimento e desenvolvimento económico de um país, designadamente na criação de emprego, na promoção da inovação e na melhoria de processos produtivos (Cuervo, Ribeiro, e Roig, 2007; Pinillos e Reyes, 2011; Reynolds, Camp, Bygrave, Autio e Hay 2001; Wennekers e Thurik, 1999). É consensual para os investigadores desta temática que os níveis de AE variam significativamente entre os países e ao longo do tempo (Verheul, Wennekers, Audretsch, e Thurik, 2001). Por exemplo, países com um desenvolvimento económico semelhante e com condições idênticas de desenvolvimento social, institucional, político e legal, apresentam níveis de AE bastante distintos (Van Stel, Carree, e Thurik, 2005), como é caso do Brasil, Argentina, México, Polónia e Rússia (Amorós e Bosma, 2014). Devido à elevada pertinência do empreendedorismo, torna-se necessário compreender de forma mais aprofundada os fatores que moldam e impulsionam a AE (Engle, Schlaegel, e Dimitriadi, 2011). Estudos apontam que a LE está positivamente relacionada com a AE (e.g., Boaz, 1997; Gilder, 1993; Wenneker e Thurik, 1999), constituindo um fator de motivação para identificar e aproveitar oportunidades de negócio empreendedoras.

Este estudo tem como objetivo compreender e examinar a possível relação entre os componentes de LE, definidos pelo *Index of Economic Freedom*, e a AE nacional e internacional. Em particular, pretende-se aferir se a LE influencia os níveis de AE de cada país, e em que medida cada um dos componentes de LE pode favorecer ou estimular a AE.

A literatura descreve dois estímulos gerais para empreender, que podem ser por oportunidade ou por necessidade. Para além destes, existe outro indicador que expressa o grau de orientação da AE para o mercado internacional. Tendo em conta a crescente importância do fenómeno das exportações e da internacionalização de negócios empreendedores, pretendemos também analisar se existe uma relação entre a LE e a AE de orientação internacional.

Este estudo está dividido em cinco capítulos, após este primeiro capítulo introdutório, estruturados de forma lógica a entender o tema. O capítulo 2 é constituída pela revisão da literatura sobre o Empreendedorismo, Empreendedorismo Internacional e Liberdade Económica, trazendo as principais abordagens e teorias sobre as respetivas temáticas, destacando-se o estudo do IEF sobre os componentes de LE. O capítulo 3 apresenta o Modelo de Investigação e a formulação de hipóteses. Tendo por base a revisão da literatura, são

descritos cada um dos componentes de LE, relacionados com a AE e a AE de orientação internacional. Seguidamente, o capítulo 4 explica a metodologia utilizada neste trabalho, descrevendo as variáveis e a amostra do mesmo. O capítulo 5 expõe os principais resultados, bem como a discussão e análise destes. Em último lugar, no capítulo 6, são apresentadas as principais conclusões deste estudo, as suas limitações, assim como as recomendações para novos estudos.

## **2. Revisão da literatura**

Neste capítulo será apresentada a revisão da literatura das temáticas que suportam a presente dissertação: o Empreendedorismo, a Liberdade Económica (LE), e a ligação existente entre as duas. Em primeiro lugar são abordadas as diferentes perspetivas do conceito de empreendedorismo, sendo apresentados alguns dos estudos realizados sobre o tema. É analisado o perfil do empreendedor, as suas características e as motivações que o levam a criar um novo negócio, e estuda-se, em particular, o Empreendedorismo Internacional e o processo de internacionalização. No subcapítulo da LE descrevem-se os principais conceitos e definições, e revelam-se os índices de LE mais utilizados, explicando a sua metodologia, e os diversos componentes e variáveis que os constituem. Por último, é feita uma análise à forma como os componentes da LE se relacionam com a AE.

### ***2.1 Empreendedorismo***

O empreendedorismo assume-se como um fenómeno global fruto das mudanças profundas nas relações internacionais entre nações, empresas, modos de produção, mercado de trabalho, e formação académica e profissional (Muniz, 2008). É hoje reconhecida a relevância do empreendedorismo para o desenvolvimento de um país e da sua economia, gerando interesse e discussão por cada vez mais autores nas últimas décadas. Além de promover novo conhecimento e intensificar a competitividade, o empreendedorismo conduz a um aumento da produtividade, que por sua vez, induz em maiores níveis de riqueza e crescimento económico (Harbi, Grolleau e Bekir, 2011; Kelley, Bosma e Amorós, 2011). A relação entre o empreendedorismo e o crescimento económico pode-se evidenciar de diversas formas, tais como: na diminuição da taxa de desemprego, na promoção da inovação, na criação de novos produtos e/ou serviços, na mudança ou melhoria dos processos produtivos, na criação de novos mercados, no aumento da competitividade, entre outros (Audretsch e Fritsch, 1999;

Fritsch e Mueller, 2004; Van Stel e Storey, 2004; Van Stel *et al*, 2005; Amorós e Bosma, 2014).

A literatura que aborda este tópico é extensa, sendo possível encontrar diversas definições do conceito que se complementam no sentido de chegar a uma definição única, no entanto, não existe consensualidade (Howorth, 2005). O empreendedorismo é visto como um processo dinâmico, de visão, mudança e criação (Kuratko, 2003), cuja função se resume em 3 etapas – identificação de uma oportunidade de negócio baseada numa invenção, implementação dessa invenção e disseminação do conhecimento (Anselm, 1993). Os negócios empreendedores são conhecidos por seguirem estratégias inovadoras e por apresentarem um desenvolvimento rápido e sustentado (Morrison, 2006; Kuratko, 2009).

### *2.1.1 O perfil empreendedor*

O empreendedorismo surge nas mais diversas definições indissociável de um elemento imprescindível – o empreendedor. O termo “empreendedor”, proveniente do francês *entrepreneur*, já existe desde o início do século XVI, e designa-se como alguém capaz de criar uma nova forma de recursos, para a realização de uma ideia ou projeto pessoal, assumindo riscos e responsabilidades e inovando de forma contínua (Longenecker e Moore, 1998). Schumpeter (1978) expandiu o conceito com a introdução da noção de “destruição criativa”, que resulta da criação de novos métodos de produção, novos produtos e novos mercados por parte do empreendedor. Já para Johnston, Andersen e Pitts (2009), o empreendedor é um agente de mudança e de criação de riqueza. Kuratko (2005) destaca as capacidades de formação de uma equipa empreendedora, as competências para a gestão de recursos e a construção de sólidos planos de negócios, com a capacidade de identificar oportunidades no meio do caos. Estes apresentam características essenciais como a coordenação, arbitragem, inovação e tolerância à incerteza (Connell, 1999). Hisrich, Honig-Haftel, McDougall, e Oviatt, (2005) descrevem o empreendedor como um indivíduo criativo, dedicado, determinado, com capacidade de adaptação, liderança, paixão e autoconfiança.

Para além das características individuais e de personalidade que poderão explicar uma eventual propensão para o empreendedorismo, importa perceber também as motivações que levam os empreendedores a criar um novo negócio ou projeto. As motivações assumem um papel preponderante na criação de organizações (Segal, Borgia e Schoenfeld, 2005) e no processo empreendedor (Shane, Locke e Collins, 2003; Segal *et al*, 2005; Hechavarria, Renko

e Matthews, 2012), influenciando a tomada de decisão (Shane *et al*, 2003). Alguns autores defendem que essas motivações são intrínsecas no indivíduo, estando presentes nos seus valores e atitudes (Robinson, Stimpson, Huefner, e Hunt 1991; McGrath, MacMillan e Scheinberg, 1992). Outros apontam que podem advir de fatores externos, por norma, classificados em dois grupos, *pull* e *push*. Os fatores *pull* traduzem motivações derivadas da identificação de oportunidades, estando associados a desafios pessoais, ao reconhecimento de uma oportunidade de negócio, à independência, à autorrealização, (Marques, Ferreira, Ferreira, e Lages 2012) ou à procura de uma melhor situação financeira (Verheul *et al*, 2010). No fundo, são pessoas que têm uma motivação intrínseca para entrar na actividade empreendedora (AE) e exploram a oportunidade por incentivo próprio (Verheul *et al*, 2010). Pelo contrário, os fatores *push* associam-se a motivações derivadas da necessidade. Os empreendedores movidos por necessidade vêem a AE como a única opção viável e não necessariamente como a opção mais desejada (Verheul *et al*, 2010; Williams e Williams, 2011). Estes fatores estão relacionados com a frustração, com o aborrecimento na atividade profissional anterior, com a preocupação em proporcionar maior estabilidade familiar, entre outros (Marques *et al*, 2012). Nesse sentido, Amit e Muller (1995) e Segal *et al* (2005) salientam que os empreendedores motivados por fatores *pull* criam negócios mais bem-sucedidos do que os que são motivados por fatores *push*. No entanto, existem muitos indivíduos que criam novos negócios devido à falta de oportunidades de trabalho ou mesmo por passarem dificuldades económicas (Amorós e Bosma, 2014).

### 2.1.2 *Empreendedorismo Internacional*

O fenómeno atual de globalização traduz-se num mercado sem fronteiras no que diz respeito a: (a) ao crescimento tecnológico; (b) a uma maior facilidade de acesso aos dados; e (c) a uma circulação mais rápida de fluxos de bens e informação. Estas alterações combinadas com a implementação de políticas de incentivo à criação de projetos empreendedores em alguns países contribuíram para a internacionalização de empresas empreendedoras (McDougall e Oviatt, 2000; Thomas e Mueller, 2000; Oviatt e McDougall, 2005; Venaik e Brewer, 2010), tornando o meio organizacional muito mais competitivo (McDougall e Oviatt, 2000). É neste sentido que surge o tópico de investigação do Empreendedorismo Internacional (EI) que, segundo McDougall e Oviatt (2000), começou a ser estudado nos finais dos anos 80 do século passado. Estes autores (McDougall, Shane e Oviatt, 1994), afirmam que se está perante EI, quando uma empresa adquire uma vantagem competitiva relevante, tanto na utilização de

recursos, como na comercialização dos seus produtos noutros países. Yeung (2002) refere que existe EI quando o empreendedor é capaz de controlar os recursos, as estratégias e as competências, no sentido de criar e explorar oportunidades noutros países.

Zahra (1993), por sua vez, define EI como um estudo comportamental sobre o risco e as consequências que advêm da entrada de uma empresa em mercados internacionais. Já Jones, Coviello e Tang (2011), defendem que esta área de investigação se organiza em 3 vertentes principais: i) a internacionalização empreendedora, ii) a comparação internacional do Empreendedorismo e iii) a comparação internacional da internacionalização empreendedora. Neste contexto, Wright e Ricks (1994) apelam à importância de se estudar a diferença da AE em diferentes países e culturas, fazendo uma comparação internacional do Empreendedorismo, segundo a classificação de Jones *et al* (2011).

Todos os anos, o Global Entrepreneurship Monitor (GEM) produz um relatório, que visa comparar os níveis de empreendedorismo entre países. Este é um projeto pioneiro no estudo do empreendedorismo em todo o mundo (Pinillos e Reyes, 2011). Variáveis como a *Total early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA) e a *International Orientation early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA\_Int) – que serão explicadas mais à frente - constituem indicadores pertinentes de medição da AE de cada país, permitindo estudar melhor esta temática a nível internacional.

### 2.1.3 Importância da Internacionalização

O processo de internacionalização é cada vez mais visto pelas empresas como uma necessidade, assumindo, hoje em dia, um papel crucial na estratégia de competitividade não só das grandes empresas mas também das pequenas e médias empresas (PME) (Albert, 2012). A literatura aponta que quando uma empresa pretende expandir as suas operações além-fronteiras, as atividades empreendedoras podem obter uma vantagem competitiva, não só em mercados já existentes, mas também em novos mercados (Miller 1983; Zahra e Covin 1995).

Existem vários motivos que levam as organizações a internacionalizar-se. Roselino e Diegues (2006) referem que os mais comuns passam pela maximização do crescimento; procura por eficácia; economias de escala; conhecimento; internacionalização dos clientes e dos concorrentes; e vantagem de localização, que permite usufruir de benefícios associados à atuação noutros países, como custos inferiores de bens e serviços. Neste sentido, estudos teóricos sugerem que a natureza do produto, a indústria, a orientação e a experiência do

empreendedor têm impacto na velocidade e natureza da internacionalização de uma organização. O conhecimento, em particular, é reconhecido como um fator muito importante no processo de internacionalização das empresas (Johanson e Vahlne, 1977, Cantwell, 1989, Kogut e Zander, 1993), pois possibilita solidificar a sua posição a nível internacional, criando uma rede mundial própria, que contribui para o seu sucesso e sustentabilidade.

Empresas mais pequenas optam pela internacionalização muitas vezes devido ao ciclo de vida do produto ser mais curto, por haver um maior estímulo para a inovação, e por existir um desenvolvimento mais rápido das tecnologias de informação e telecomunicação a nível global (Jones, 1999). Por último, Barber e Darder (2004) consideram que o processo de internacionalização é encarado como uma necessidade para melhorar a sobrevivência das empresas.

## ***2.2 Liberdade Económica dos Países***

### *2.2.1 Definição e Importância da Liberdade Económica*

A liberdade económica dos países (LE) assenta em quatro pilares essenciais: a existência e proteção da propriedade privada, o direito de escolha, a troca voluntária, e a liberdade de entrar e competir nos mercados (Gwartney, Lawson e Hall, 2011). Segundo Caetano e Caleiro (2009) e Gwartney e Lawson (2003), a LE define-se como o grau que mede se a economia de mercado está em vigor, onde as trocas voluntárias, a livre concorrência e a proteção de pessoas e bens representam os fatores e componentes principais. Esta associa-se à transparência, à concorrência justa e livre, à proteção das pessoas, dos seus direitos, da propriedade intelectual e dos seus bens (Caetano e Caleiro, 2009; Gwartney e Lawson, 2003). Essa liberdade, segundo Holmes, Feulner, Anastasia (2008) está ligada à “autonomia material de um indivíduo em relação ao Estado e outros grupos organizados” (p.39). Um indivíduo é economicamente livre se puder controlar os fatores de que é detentor, tendo a capacidade de tomar decisões livres sobre trabalhar, produzir, consumir e investir (Castro, 2008). O governo não deve criar barreiras ou constrangimentos à criação de novas empresas ou negócios, nem impedir a iniciativa privada, uma vez que dessa forma estará a diminuir a LE. Para efetivamente existir LE, o indivíduo deve ser livre de escolher de acordo com as suas preferências e necessidades, desde que não seja coagido a tal por terceiros e que respeite os direitos e liberdades de cada um (Miller e Holmes, 2011). Neste sentido, os indivíduos são livres de usar, trocar, vender ou oferecer a sua propriedade (se legitimamente adquirida) da

forma como entenderem, desde que não violem os direitos dos outros (Miller e Holmes, 2011).

São diversos os estudos que explicam os efeitos positivos associados à LE. Vários autores argumentam que a LE contribui para o crescimento económico. A LE também pode ter um impacto relevante sobre o empreendedorismo e a inovação, a diminuição da pobreza, a melhoria das relações internacionais, a manutenção da paz, o aumento do bem-estar, a diminuição da corrupção, entre outros (Gwartney *et al*, 2011; Miller e Holmes, 2011).

É importante salientar que países com elevada LE (Heritage Foundation, 2009):

- Colocam o indivíduo em primeiro lugar e dão liberdade de decisão às pessoas, o que promove o seu próprio bem-estar e das suas famílias;
- Reconhecem que o mercado livre é a única forma e a mais fiável de saber os preços reais dos bens, trabalho e capital;
- O Governo promove um ambiente seguro, onde se protege a propriedade privada e o valor do dinheiro, cumprindo-se contratos e promovendo-se a competitividade; e
- Promovem a abertura internacional do comércio e do investimento, como sendo a forma mais segura de aumentar a produtividade e estimular o crescimento económico.

Países com maior LE estimulam a produtividade das suas empresas, através da maior transparência nas suas políticas e também com a maior proteção da propriedade intelectual (Drabek e Payne, 2001; Caetano e Caleiro, 2009). Economias com forte LE estão associadas a Administrações Públicas de menor dimensão, estruturas legais mais sólidas, regulações mais flexíveis do crédito, do trabalho e dos negócios, com baixos níveis de corrupção (Castro, 2008). Na prática, quanto maior for a LE, mais livre é um país a nível da mão-de-obra e das trocas voluntárias, e maior é a proteção sobre as pessoas, bens e capitais (Heritage Foundation, 2014).

### 2.2.2 *Medição da Liberdade Económica*

Na literatura sobre LE é possível referenciar dois índices reconhecidos internacionalmente: o Economic Freedom of the World (EFW), da autoria de James Gwartney, Robert Lawson e Joshua Hall e publicado pelo *Fraser Institute* e o *Index of Economic Freedom* (IEF), da autoria de Terry Miller e Kim Holmes e publicado por *The Heritage Foundation* em conjunto

com o *Wall Street Journal*. Estes índices têm como fim medir o grau de LE presente em cada nação do mundo, apresentando diferenças no que toca à sua metodologia.

Relativamente a fontes, ambos os índices se baseiam em dados de instituições internacionais de relevo como o Banco Mundial, o Fundo Monetário Internacional, ou o Fórum Mundial da Economia, que reúnem uma vasta base de dados sobre a grande maioria dos países. Já em termos de construção de índice, denotam-se algumas diferenças. O índice do EFW divide-se em cinco grandes áreas de LE: «tamanho do estado», «estrutura legal e segurança dos direitos de propriedade», «acesso ao dinheiro», «liberdade de comércio internacional» e «regulação do crédito, do trabalho e das empresas». Estas áreas estão organizadas em variáveis e sub-variáveis, perfazendo um total de 42 variáveis diferentes. As variáveis são avaliadas numa escala de 0 a 10 conforme os dados disponíveis. É sempre feita a média das sub-variáveis para obter o valor da variável, bem como a média das variáveis para obter o valor de cada área. Por fim, é efetuada a média das cinco áreas para chegar ao grau de LE de cada país, tendo cada uma o mesmo peso (20%) para o resultado final (Gwartney *et al*, 2011).

O IEF, por sua vez, analisa a evolução de 186 economias nacionais em função de dez componentes englobados em quatro grupos (Heritage Foundation, 2014):

- Estado de Direito (direitos de propriedade e liberdade da corrupção);
- Limitação do Governo (liberdade fiscal e gastos do Governo);
- Eficiência regulatória (liberdade empresarial, liberdade de trabalho e liberdade monetária);
- Abertura dos mercados (liberdade de comércio, liberdade de investimento e liberdade financeira).

Cada componente é mensurado, atribuindo-se uma classificação que varia entre 0 e 100, sendo ‘0’ o mínimo de liberdade e ‘100’ o máximo. Tal como no EFW, cada componente tem o mesmo peso (10%) na classificação final do grau de LE de um país (Miller e Holmes 2011). A metodologia utilizada no IEF, em particular, será aprofundada no quarto capítulo deste trabalho, uma vez que serão usados os dados deste índice no trabalho empírico a realizar.

### *2.3 Liberdade Económica e Empreendedorismo*

Partindo do facto que a AE é mais elevada em determinados países que em outros, o que pode determinar essa diferença, sabendo que o Empreendedorismo é um fenómeno complexo que

resulta da combinação de diversas variáveis? Será que a decisão de criar um projeto empreendedor é influenciado pelos indicadores de LE existentes num determinado país? São vários os estudos e autores que sugerem que a LE é um dos fatores que explicam os níveis de AE dos diferentes países (e.g. Gwartney *et al*, 2011; Miller e Holmes, 2011). Neste âmbito, deve-se ter em atenção que os componentes da LE nem sempre estimulam positivamente a AE. Dependendo do contexto em causa, a LE tanto pode estimular como inibir a AE (Bjørnskov e Foss, 2008; Díaz-Casero, Díaz-Aunió, Sánchez-Escobedo, Coduras e Hernández-Mogollón, 2012; McMullen, Bagby e Palich, 2008). Ainda que todos os componentes da LE estejam estreitamente ligados, o impacto que cada uma pode ter na AE pode ser diferente para cada um dos componentes (Miller, Holmes e Feulner, 2013). Nesse sentido, o contexto institucional pode favorecer ou dificultar a exploração da AE, dependendo do tipo de ações desenvolvidas pelos decisores políticos. De acordo com a teoria institucional, as influências de ordem cultural, social e reguladora estão na base da estrutura que apoia a criação e manutenção das organizações (North, 1990). São os decisores políticos que moldam o pilar regulador das instituições, através de legislação, incentivos ou padrões industriais. As influências reguladoras determinam as regras da estrutura de recompensa da economia, que, por sua vez, influenciam a AE e a alocação de recursos (Minniti, 2008).

Um país que não garanta liberdade de ação suficiente não propicia o desenvolvimento da AE (Bjørnskov e Foss, 2008). Um estudo (Aidis, Estrin e Mickiewicz 2012) sugere que a relação entre a LE e a AE é mais pronunciada em países menos desenvolvidos. Como já foi referido anteriormente, os investigadores não devem assumir a LE como único fator que influencia a AE (Carlsson e Lundstrom, 2002; Kuckertz, Berger e Mpeqa, 2015) mas sim todos os componentes que a compõem, designadamente o Estado de Direito, a limitação do governo, a eficiência regulatória e a abertura dos mercados (Miller *et al*, 2013).

O Estado de Direito designa-se pela lei que regula o mercado. Se o Estado de Direito for forte, a lei nacional protegerá os direitos de propriedade e a execução dos negócios não será afetada pela corrupção. O Estado de Direito contrasta com o Estado Absolutista. Enquanto o primeiro melhora a previsibilidade e promove a sustentabilidade, facilitando a AE, o segundo dá origem a um ambiente instável e pouco credível, onde as pessoas não têm direito de processar terceiros nem têm acesso ao tribunal caso uma pessoa ou instituição viole os seus direitos. Esta última situação prejudica a AE (McMullen *et al*, 2008).

A limitação do governo diz respeito ao grau a partir do qual o governo intervém nos mecanismos do mercado através de tributação de impostos (liberdade fiscal) e do consumo e redistribuição (gastos do governo) (Bjørnskov e Foss, 2008). Os economistas associam um elevado nível de LE com baixos níveis de rendimento e de consumo do governo (Aidis *et al*, 2012). Alguns argumentos apontam que um setor governamental poderoso tem uma relação positiva com a AE, no sentido em que a presença de AE pode contribuir para reforçar o Estado de Direito e para reduzir a vulnerabilidade à corrupção. O apoio estatal também pode estimular a AE. Por exemplo, o governo pode oferecer taxas de negócio reduzidas para *startups*, assegurar o acesso aos melhores recursos técnicos e facilitar a captação de *seed capital* (Aidis *et al*, 2012).

Relativamente à eficiência regulatória, esta caracteriza-se pela liberdade em criar e gerir um negócio sem a interferência excessiva do governo sob a forma de regulação (liberdade empresarial); pela liberdade de um indivíduo em escolher o local, tempo e condições de trabalho (liberdade de trabalho); e pela possibilidade de ter uma moeda estável como base de troca (liberdade monetária). Uma eficiência regulatória baixa cria custos de entrada para o empreendedorismo e aumenta os encargos sobre todos os negócios, especialmente durante a fase inicial, ou seja terá efeito negativo sobre a AE (Kanniainen e Vesala, 2005). Deve-se referir ainda que a eficiência regulatória está diretamente relacionada com o Estado de Direito (McMullen *et al*, 2008).

A abertura dos mercados constitui o quarto componente da LE e define-se pelo livre fluxo de bens e serviços entre fronteiras (liberdade de comércio), disponibilidade de capital financeiro (liberdade financeira), e o seu livre fluxo a nível nacional e internacional (liberdade de investimento) (Miller *et al*, 2013). A abertura de mercados confere um impacto positivo na AE, na medida em que cria uma pressão competitiva, estimulando a inovação. Além do mais, a abertura de mercados aumenta a disponibilidade de fundos para novos negócios, incentivando a AE (McMullen *et al*, 2008).

Tendo por base que a LE é um dos fatores que influencia a AE, debruçar-nos-emos, de seguida, sobre as componentes da LE dos países que podem ter impacto na variação da AE de orientação internacional presente em cada país.

### 3. Modelo e Formulação de Hipóteses

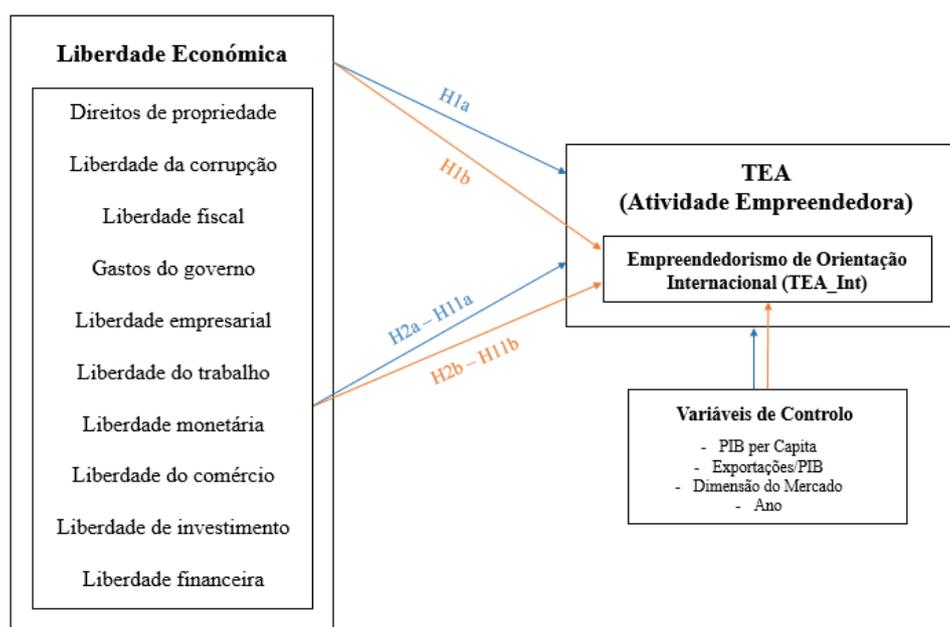
O presente trabalho tem como objetivo analisar em que medida as componentes de LE influenciam os níveis de AE, e especificamente os níveis de AE internacional dos países. A figura 1 apresenta o modelo de investigação, assim como as relações que pretendemos testar.

Em primeiro lugar, iremos avaliar se cada um dos componentes de LE, presentes no IEF influencia e estimula ou não a AE e que fatores podem promover o aumento desta. Para tal, foi feito o levantamento de onze hipóteses que tentam analisar esta relação.

A AE de cada país pode ser induzida por dois estímulos distintos, por oportunidade (e.g., exploração de uma oportunidade de negócio, através da criação de uma empresa) ou por necessidade (e.g., falta de emprego, ou dificuldades financeiras). Estes, por sua vez, podem ter impacto noutro indicador relevante: o grau de orientação para o mercado internacional, que se traduz na percentagem de clientes fora do país. Assim sendo, num segundo momento, pretendemos medir se a LE poderá ou não potenciar a AE, quando esta é orientada para a internacionalização.

Tendo por base a revisão de literatura realizada, iremos descrever detalhadamente cada um dos componentes de LE e aferir a ligação existente com a AE e a AE de orientação Internacional.

**Figura 1 - Apresentação do Modelo e das Hipóteses**



Fonte: Elaboração própria

Nos subcapítulos que se seguem iremos descrever a fundamentação teórica que sustenta a apresentação das hipóteses acima formuladas, entre as componentes de LE do estudo realizado pela *The Heritage Foundation* e a medida total de AE (TEA) ou a medida de AE de orientação internacional (TEA\_Int).

### *3.1 LE Total e a AE*

O *score* geral do índice de LE é obtido através da média de todos os *scores* de cada um dos componentes de LE. Tal como atrás se argumentou, existem diversos estudos que concluem que a LE influencia positivamente os níveis de AE dos diferentes países (e.g. Gwartney *et al*, 2011; Miller e Holmes, 2011). Partindo desses argumentos é possível sugerir:

***Hipótese 1a (H1a):*** A LE está positivamente relacionada com a AE.

***Hipótese 1b (H1b):*** A LE está positivamente relacionada com a AE de orientação internacional.

### *3.2 Direitos de Propriedade e a AE*

O primeiro componente da LE descrito pelo IEF são os direitos de propriedade, que avaliam a capacidade de os indivíduos acumularem propriedade privada, salvaguardados pelas leis impostas pelo Estado. Mede o grau em que a lei de um país protege a propriedade privada, e o grau em que o governo faz com que essa lei seja cumprida. Avalia ainda a probabilidade de propriedade privada vir a ser expropriada e também a independência e isenção do sistema judicial. Assim, quanto mais certa for a proteção legal da propriedade, maior será o *score* do país neste indicador, da mesma forma que, quanto maior for a probabilidade de ocorrer expropriação de propriedade pelo governo, mais baixo será o *score* (Miller e Holmes, 2011).

A capacidade de acumular propriedade privada é vital para o funcionamento pleno de uma economia de mercado livre (DeSoto, 2000). A literatura mostra que a proteção dos direitos de propriedade privada é crucial para a criação de riqueza de um país (Berggren e Karlson, 2005). Davidsson e Henrekson (2002) sugerem que existe uma relação positiva entre o ambiente institucional e as instituições de direitos privados e o crescimento de *startups* (estimulando o empreendedorismo). Como salientam Beach e O'Driscoll (2003), se a proteção dos direitos de propriedade não for assegurada pelo Estado de Direito, os indivíduos terão menos possibilidades de investir no seu património, sendo obrigados a abdicar das atividades produtivas ao tentar garantir a segurança dos seus direitos. Esta medida destabiliza

a confiança das pessoas, comprometendo, por seu turno, o desenvolvimento das atividades comerciais, a obtenção de rendimentos e o planeamento do futuro de um país a longo-prazo.

Pensando na perspetiva internacional, pode-se argumentar que existindo fraca proteção dos Direitos de Propriedade no mercado doméstico as empresas podem procurar entrar em mercados externos, pelo que a relação entre estas variáveis poderá ser a oposta. Dimitratos, Lioukas e S. Carter (2004) concluem que quando existe incerteza no mercado doméstico (de que problemas com os Direitos de Propriedade pode ser um dos casos), tal poderá levar as empresas mais empreendedoras a internacionalizarem-se, obtendo melhores resultados nos mercados internacionais.

Com base nestes argumentos, é possível apresentar as seguintes hipóteses:

**Hipótese 2a (H2a):** A proteção dos Direitos de Propriedade está positivamente relacionada com a AE.

**Hipótese 2b (H2b):** A proteção dos Direitos de Propriedade está negativamente relacionada com AE de orientação internacional.

### *3.3 Liberdade da Corrupção e a AE*

O segundo componente da LE é a Liberdade da Corrupção e visa avaliar o nível de corrupção existente num país. A corrupção influencia negativamente a LE e gera desconfiança nas relações económicas. Os *scores* deste componente têm por base os resultados do Índice de Perceção da Corrupção (IPC) da *Transparency International*. O IEF utiliza uma escala de 0 a 100, que resulta da multiplicação dos resultados do IPC por 10. Elevados *scores* neste componente correspondem a baixos níveis de corrupção, contribuindo para uma maior LE (Miller e Holmes, 2011).

A Liberdade da Corrupção avalia a perceção da corrupção no meio empresarial a nível legal, judicial e administrativo (Haan e Sturm, 2010). Governos que agem corruptamente fortalecem a sua estrutura burocrática, facilitando a atuação de “mercados paralelos” de forma ilícita (Rose-Ackerman, 1975). A existência de “mercados paralelos” é uma resposta à falta de LE. A corrupção enfraquece o Estado de Direito, gradualmente substituído pelo Estado Absolutista. Enquanto o Estado de Direito é previsível e facilita a AE, em contraste, o Estado Absolutista procede à aplicação arbitrária das leis, direitos e contratos, que afeta negativamente a estabilidade e a crença das instituições ao nível do empreendedorismo. Castro (2008) aponta que os países com níveis elevados de LE são menos propícios à

corrupção, pois apresentam estruturas legais mais sólidas, regulações mais flexíveis do crédito, do trabalho, dos negócios, entre outros. Swaleheen e Stansel (2007) afirmam no entanto que nestas sociedades a corrupção pode favorecer a abertura de novos negócios, já que permite contornar as barreiras de regulação governamental.

Com base nos argumentos expostos, foram formuladas as seguintes hipóteses:

**Hipótese 3a (H3a):** A Liberdade da Corrupção está positivamente relacionada com a AE, ou seja, baixos níveis de corrupção indiciam níveis elevados de AE.

**Hipótese 3b (H3b):** A Liberdade da Corrupção está positivamente relacionada com a AE de orientação internacional, ou seja, baixos níveis de corrupção indiciam níveis elevados de AE de orientação internacional

### *3.4 Liberdade Fiscal e a AE*

A Liberdade Fiscal é o terceiro componente e define-se como uma medida de carga fiscal imposta pelo governo. A medição deste componente é realizada a partir de três fatores, que contribuem com o mesmo peso para o valor do *score* final: taxa máxima de imposto sobre o rendimento do indivíduo; taxa máxima de imposto sobre o rendimento da empresa; e receita total dos impostos como uma porção do Produto Interno Bruto (PIB). O cálculo dos *scores* dos três fatores é feito através de uma função quadrática, que reflete a diminuição da margem de receita quando a taxa de imposto sobe a valores muito elevados. À semelhança dos outros componentes, os dados dos fatores são convertidos para uma escala de 0-100 valores (Miller e Holmes, 2011).

Todos os governos impõem encargos fiscais sobre a atividade económica através de impostos (diretos e indiretos) e empréstimos (Miller e Kim, 2010). As taxas de imposto refletem o preço do exercício da AE. O aumento deste preço corresponde a um aumento do esforço económico dos empresários, causando um efeito desmotivador sobre os empreendedores (Beach e O'Driscoll, 2003). Por outras palavras, impostos mais elevados reduzem a capacidade dos indivíduos e das empresas em cumprir os seus objetivos de mercado, reduzindo a atividade do setor privado no geral (Miller e Kim, 2010).

Tendo em conta os argumentos apresentados, é possível propor as seguintes hipóteses:

**Hipótese 4a (H4a):** A Liberdade Fiscal está positivamente relacionada com a AE.

**Hipótese 4b (H4b):** A Liberdade Fiscal está positivamente relacionada com a AE de orientação internacional.

### 3.5 Gastos do governo e a AE

Em quarto lugar surgem os Gastos do Governo, sendo um componente que mede o nível de gastos estatais como percentagem do PIB. Os dados do consumo e das transferências são os fatores utilizados para calcular o *score*. Neste componente não existe um nível ideal para os gastos do Estado, variando de país para país, derivado de fatores culturais, geográficos e do grau de desenvolvimento de cada um. Nesta metodologia, é utilizada uma escala não linear, ou seja, quando os gastos do Estado são próximos de zero, é aplicada uma penalização leve; quando os gastos do Estado ultrapassam 30% do PIB, é atribuída uma penalização elevada, sendo atribuídos *scores* muito mais baixos (Miller e Holmes, 2011).

Os Gastos do Governo podem ser aplicados de diferentes maneiras. Certos gastos, por exemplo, são alocados na construção de infra-estruturas, na melhoria do capital humano e na procura de fundos, denominados como investimentos (Miller e Kim, 2010). Outro dos fins do Governo passa pela compra líquidas de bens, serviços e estruturas, como pontes e edifícios, pagamento de salários aos funcionários do governo, compras líquidas de ativos fixos e alterações de inventário em empresas governamentais (Beach e O’Driscoll, 2003). Conforme verificado em várias economias nos últimos anos, a acumulação de níveis elevados de dívida pública através de gastos públicos irresponsáveis prejudicam a LE e impedem o crescimento da AE. Saliente-se que os gastos públicos excessivos podem pôr em causa as escolhas individuais através do efeito de deslocamento, sendo em muitos casos ineficiente (Miller e Kim, 2010).

Nos casos em que os Gastos do Governo são elevados, a necessidade de procurar mercado fora do mercado doméstico pode ser mitigada, pelo que com o aumento dos Gastos do Governo pode haver menos necessidade de criar negócios com vocação internacional.

Assim, podem-se propor as seguintes hipóteses:

**Hipótese 5a (H5a):** Gastos do governo estão positivamente relacionados com a AE.

**Hipótese 5b (H5b):** Gastos do governo estão negativamente relacionados com a AE de orientação internacional.

### 3.6 Liberdade Empresarial e a AE

A Liberdade Empresarial surge como o quinto componente da LE, avaliando a capacidade de abrir, operar e encerrar uma empresa num determinado país de forma rápida e fácil, tendo em

conta a regulação existente e a eficácia do governo. Neste componente, um excesso de burocracia e regulação conduz a *scores* baixos. A classificação é constituída por 10 fatores, todos eles com o mesmo peso (10%). Os fatores segmentam-se em três fases: i) início do negócio: número de procedimentos, número de dias, custo e capital mínimo; ii) obtenção da licença: número de procedimentos, número de dias e custo; e iii) fecho da empresa: número de anos, custo e nível de recuperação. Cada fator é convertido numa escala de 0 a 100, procedendo-se ao cálculo da média de todos os fatores para obter o *score* do país para a Liberdade Empresarial (Miller e Holmes, 2011).

Segundo Kirzner (1985) a regulação pública assume-se como uma medida de LE muito relevante para explicar a prevalência da AE num país. As regulações tanto podem beneficiar como prejudicar os empreendedores, que necessitam de regras claras e da aplicação correta das mesmas. O excesso de regulação impõe encargos em todas as empresas, incluindo *startups*, que podem ser elevadíssimos. Mesmo após a abertura de uma empresa, a burocracia imposta pelo governo não tem necessariamente de diminuir, podendo mesmo intensificar-se em determinados países (Beach e O’Driscoll, 2003). Alfaro e Charlton (2006) sugerem que uma fraca qualidade burocrática tende a inibir o empreendedorismo. No sentido oposto, outros autores (Klapper, Laeven e Rajan, 2006) evidenciaram que elevadas regulações associadas às *startups* tendem a diminuir a AE.

Em conjunto com Busenitz, Gómez e Spencer (2000), Djankov, La Porta, López-de-Silanes e Shleifer, (2002) apontam que a regulação para a criação de um negócio internacional varia muito de país para país, sendo que os países desenvolvidos regulam a entrada de negócios relativamente menos que os países em desenvolvimento. Neste contexto, os resultados do estudo indicam que os países com mais regulações de entrada têm níveis mais elevados de corrupção e de economia informal, ao passo que os países com governos mais democráticos e limitados possuem uma regulação mais flexível (Djankov *et al*, 2002). Pode-se assim entender que a relação entre a Liberdade Económica e a AE de orientação internacional seja positiva. Assim sendo, sugerem-se as seguintes hipóteses:

**Hipótese 6a (H6a):** A Liberdade Empresarial está negativamente relacionada com a AE, ou seja níveis elevados de regulação e burocracia inibem a AE.

**Hipótese 6b (H6b):** A Liberdade Empresarial está positivamente relacionada com a AE de orientação internacional, ou seja, níveis elevados de regulação e burocracia inibem a AE de orientação internacional.

### 3.7 Liberdade de Trabalho e a AE

O sexto componente da LE é a Liberdade de Trabalho, que considera vários aspetos da estrutura legal e regulatória do mercado de trabalho de um país, como sendo o salário mínimo, as contratações, os despedimentos, as indemnizações, a flexibilidade, entre outros. Deste componente fazem parte seis fatores, todos eles com peso igual no *score* final: rácio do salário mínimo para o valor médio agregado por trabalhador, impedimento à contratação de mais trabalhadores, rigidez de horários, dificuldade de despedir trabalhadores «desnecessários», período de aviso prévio legalmente obrigatório, e indemnização obrigatória. Tal como nos outros componentes, para se calcular o *score*, é necessário converter os fatores numa escala de 0 a 100. O *score* da Liberdade de Trabalho de um país corresponde à média dos *scores* dos seis fatores (Miller e Holmes, 2011).

A capacidade dos indivíduos para encontrar oportunidades de emprego e de trabalho é uma componente fundamental da LE. A par disso, a capacidade de contratar e despedir funcionários nas empresas quando estes já não são necessários constitui um mecanismo essencial para aumentar a produtividade bem como o desenvolvimento económico. (Miller e Holmes, 2010). Alguns governos restringem a LE, exigindo controlo dos salários e dos preços. Quando a Liberdade de Trabalho é condicionada, os indivíduos ficam impedidos de negociar preços e salários e outros recursos em prol dos seus usos produtivos. Isto prejudica a autonomia de um empreendedor, marginalizando a sua função dentro de uma economia de mercado descentralizada. Assim, o empreendedor é responsável pelos resultados financeiros da empresa, não tendo tanta influência sobre as funções produtivas. Tendo em conta a importância da autonomia e locus de controlo para os empreendedores (Mueller e Thomas, 2001), as restrições verificadas na liberdade de trabalho tendem a ter efeitos negativos na sua motivação. Face ao exposto, apresentam-se as seguintes hipóteses:

**Hipótese 7a (H7a):** A Liberdade de Trabalho está positivamente relacionada com a AE.

**Hipótese 7b (H7b):** A Liberdade de Trabalho está positivamente relacionada com a AE de orientação internacional.

### 3.8 Liberdade Monetária e a AE

A Liberdade Monetária, sétimo componente da LE, consiste na avaliação da estabilidade dos preços e dos controlos sobre os mesmos. Quer a inflação quer os controlos dos preços condicionam a atividade do mercado, comprometendo a LE. Para obter o *score* da Liberdade

Monetária de um país é necessário ter em conta dois fatores: o nível médio ponderado de inflação para os últimos três anos e os controlos sobre os preços.

As políticas monetárias governamentais que facilitam os preços do mercado favorecem o aumento da LE de um país. Em contrapartida, a inflação distorce os preços, comprometendo a alocação dos recursos, bem como o empreendedorismo (Beach e O'Driscoll, 2003). A inflação faz com que seja difícil para os empreendedores determinar se as receitas excedem as despesas (DiLorenzo, 2004). Deste modo, a política monetária que limita a LE afeta negativamente a AE e AE de orientação internacional, na medida em que os indivíduos tendem a escolher alternativas menos seguras de geração de receitas.

Considerando que a implementação de políticas monetárias favoráveis promove a estabilidade e a confiança, facilitando os preços do mercado e o planeamento do futuro, sugerem-se as seguintes hipóteses:

**Hipótese 8a (H8a):** A Liberdade Monetária está positivamente relacionada com a AE.

**Hipótese 8b (H8b):** A Liberdade Monetária está positivamente relacionada com a AE internacional.

### *3.9 Liberdade de Comércio e a AE*

A Liberdade de Comércio surge como o oitavo componente da LE, que mede o grau de abertura de uma economia para transacionar bens e serviços para todo o mundo, assim como a liberdade dos indivíduos para atuar no mercado internacional, incluindo tarifas e barreiras impostas pelo Estado (Miller e Kim, 2010). Para calcular este *score* são considerados dois fatores: o nível de tarifa médio para o comércio e as barreiras não tarifárias (NTB's). No âmbito do cálculo do *score* para este componente, deve-se ter em conta uma penalização em função das NTB's do país (Miller e Holmes, 2011).

O uso por parte do governo de barreiras tarifárias e não tarifárias, aliado à corrupção nos serviços aduaneiros pode limitar a capacidade de as pessoas atingirem os seus objetivos económicos, impedindo a especialização de produtos (Heckelman, 2000). Em sentido oposto, quando um governo impede a importação de um determinado produto taxando-o diretamente através de tarifas ou indiretamente através de NTB's, certos indivíduos de um país tentarão explorar as lacunas de mercado existentes (Beach e O'Driscoll, 2003). Isto minimiza a tomada de decisão e bem-estar dos consumidores, na medida em que a especialização poderia

trazer produtos alternativos. Para além disso, as restrições protecionistas da Liberdade de Comércio protegem a inovação de novos produtos de pressões competitivas (World Bank, 2005).

Por outro lado, o acesso aos mercados internacionais afeta em grande medida a possibilidade de economias de escala, podendo ser importante para as empresas com produtos especializados, localizados em países com um mercado doméstico limitado (Sobel, Clark e Lee, 2007). Em muitos casos, as limitações comerciais colocam entraves aos empreendedores locais no acesso a produtos e serviços tecnologicamente avançados, limitando o seu próprio desenvolvimento produtivo. (Miller e Kim, 2010). Posto isto, apresentam-se as seguintes hipóteses:

**Hipótese 9a (H9a):** A Liberdade de Comércio está negativamente relacionada com a AE, ou seja níveis elevados de barreiras potenciam a AE.

**Hipótese 9b (H9b):** A Liberdade de Comércio está positivamente relacionada com a AE de orientação internacional, ou seja níveis reduzidos de barreiras potenciam a AE de orientação internacional.

### 3.10 *Liberdade de Investimento e a AE*

O nono componente da LE é a Liberdade de Investimento, que avalia as limitações e constrangimentos existentes no fluxo do investimento. Ideologicamente falando, num país economicamente livre, os indivíduos e as empresas têm a possibilidade de investir e desinvestir o seu dinheiro/recursos em determinadas atividades, tanto a nível nacional como internacional, sem qualquer impedimento. No entanto, a maioria dos países depara-se com restrições ao investimento. No cálculo do *score* da Liberdade de Investimento, mediante a existência de restrições ao investimento, podem ser subtraídos pontos ao valor inicial de 100 pontos (Miller e Holmes, 2011).

As restrições ao nível do investimento direto estrangeiro (IDE) não só limitam a mobilidade de capitais, como dificultam a LE (Beach e O’Driscoll, 2003). Como tal, as restrições verificadas no IDE limitam a tomada de decisão dos empreendedores ao restringir as oportunidades de escolha. Além disso, as restrições sobre o IDE podem limitar o fluxo de capitais tanto interno como externo. Numa economia livre, o capital será transacionado de acordo com as necessidades do mercado, para onde existir maior retorno. Assim, quanto mais restrições houver sobre o IDE, menor será o nível de AE e menor será o crescimento económico (Miller e Holmes, 2010). Significa que um ambiente de investimento livre e aberto

oferece mais oportunidades e incentivos aos empreendedores, promovendo a expansão económica, a produtividade e a criação de emprego (Miller e Holmes, 2010). Assim sendo, apresentam-se as seguintes hipóteses:

**Hipótese 10a (H10a):** A Liberdade de Investimento está positivamente relacionada com a AE.

**Hipótese 10b (H10b):** A Liberdade de Investimento está positivamente relacionada com a AE de orientação internacional.

### 3.11 *Liberdade Financeira e a AE*

O décimo e último componente da LE é a Liberdade Financeira, que mede a eficiência e segurança da banca, assim como a sua independência do controlo e interferência do Estado no setor financeiro. A Liberdade Financeira diz respeito à falta de interferência ou interferência mínima do Estado no setor financeiro, que procura assegurar o cumprimento dos contratos e prevenir a fraude. O *score* de Liberdade Financeira é atribuído pelo IEF de acordo com as cinco áreas seguintes: extensão da regulação governamental dos serviços financeiros; grau de intervenção do Estado nos bancos e outras instituições financeiras através da posse direta ou indireta; extensão do desenvolvimento do mercado capital e financeiro; influência do governo no acesso ao crédito; e abertura à competição estrangeira. O *score* é atribuído posteriormente conforme a interferência governamental, numa escala de 0 (repressiva) a 100 (insignificante) (Miller e Holmes, 2011).

Na maior parte dos países, os bancos emprestam dinheiro aos empreendedores na fase de arranque dos seus negócios e colocam à disposição os serviços financeiros que contribuem para o crescimento económico (Beach e O'Driscoll, 2003). Estes são parte integrante de muitos países em desenvolvimento, desempenhando um papel importante em termos de concessão de crédito, de depósito de poupanças, e de oferta de seguros e valores mobiliários (Beach e O'Driscoll, 2003). Apesar da existência de supervisão prudencial em praticamente todos os países, muitas pessoas evitam a abertura de contas bancárias, por ser um processo dispendioso e demorado. Isto reduz o capital disponível dos empreendedores que desejam criar o seu próprio negócio. A par disso, o excesso de regulação bancária e financeira do governo prejudica a competitividade e a eficiência económica, aumentando os custos de financiamento da AE (Miller e Holmes, 2010).

Face aos argumentos expostos, apresentam-se as hipóteses apresentadas abaixo:

**Hipótese 11a (H11a):** A Liberdade Financeira está positivamente relacionada com a AE.

**Hipótese 11b (H11b):** A Liberdade Financeira está positivamente relacionada com a AE de orientação internacional.

## 4. Metodologia

De forma a compreender se a LE tem impacto e estimula ou diminui os níveis de AE e de AE de orientação internacional de cada país, ao nível metodológico, procedeu-se ao uso de um método quantitativo de análise correlacional e de regressões lineares múltiplas. O uso desta técnica estatística permitirá avaliar em que medida cada uma das variáveis independentes (componentes da LE e LE global) pode determinar o resultado observado nas variáveis dependentes (particularmente a AE e a AE de orientação internacional).

Assim sendo, no subcapítulo seguinte descrevem-se as variáveis utilizadas para testar as hipóteses de investigação, dando a conhecer também a composição da amostra em estudo.

### 4.1 Variáveis Dependentes

Os dados das variáveis dependentes do presente trabalho foram selecionados do Projeto GEM, do qual se utilizaram os indicadores *Total early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA) e *International Orientation early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA\_Int).

O GEM é o maior projeto de pesquisa internacional que visa analisar a relação entre o nível de empreendedorismo e o nível de crescimento económico em vários países e, em simultâneo, determinar as condições que potenciam e condicionam as dinâmicas empreendedoras em cada país. Trata-se do maior estudo anual de empreendedorismo a nível global. O primeiro relatório foi elaborado em 1999, apenas com uma amostra de 10 países, contudo com a expansão do projeto, este número cresceu substancialmente, contando, em 2015, já com a participação de 109 países (Keley *et al*, 2015).

A *Total early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA), um dos indicadores mais importantes do GEM, caracteriza-se pela percentagem de indivíduos (empreendedores *early-stage*) com idades compreendidas entre os 18 e os 64 anos envolvidos na criação e gestão de negócios empreendedores, por um período de tempo até 3 meses (negócios nascentes) ou por um período de tempo entre os 3 e os 42 meses (negócios novos) (Amorós e Bosma, 2014). Em

síntese, este indicador mede a percentagem de AE em cada país, ou seja de negócios empreendedores com uma idade de até 42 meses de existência.

A *International Orientation early-stage Entrepreneurial Activity* (TEA\_Int) avalia o grau de orientação dos empreendedores *early-stage* para a internacionalização. Este indicador representa a taxa de negócios que têm pelo menos 25 por cento dos seus clientes no estrangeiro. Representa ainda as exportações, bem como os clientes internacionais que efetuam compras *online* ou que visitam o país como turistas ou em trabalho (Bosma e Levie 2009).

É importante referir que o GEM disponibiliza os dados de cada um destes indicadores desde 2003 até 2015, no entanto, nesta dissertação só foram utilizados dados até 2014 como será fundamentado mais à frente.

#### *4.2 Variáveis Independentes*

Os 10 componentes presentes no estudo IEF representam as variáveis independentes utilizadas nesta dissertação, sendo elas: Direitos de Propriedade, Liberdade de Corrupção, Liberdade Fiscal, Gastos do Governo, Liberdade Empresarial, Liberdade do Trabalho, Liberdade Monetária, Liberdade do Comércio, Liberdade de Investimento e Liberdade Financeira. Note-se que cada uma das variáveis é definida e descrita, em detalhe, no subcapítulo da apresentação das hipóteses.

Os dados destas variáveis são recolhidos do estudo IEF, publicado pela *The Heritage Foundation* em colaboração com o *Wall Street Journal*. Como já foi referido, este índice tem como objetivo medir o grau de LE presente em cada país, tendo como base 50 variáveis independentes, agrupadas nos 10 componentes acima mencionados.

#### *4.3 Variáveis de Controlo*

Estudar a AE de cada país é um fenómeno complexo que não resulta apenas da relação estabelecida com os indicadores de LE, estando sujeita a sofrer influência de outros fatores. Como tal, acrescentou-se ao estudo as seguintes variáveis de controlo:

- Produto Interno Bruto *per capita* (PIBpc): A variável PIBpc foi incluída no modelo pelo facto de ser um indicador de crescimento económico, que como já atrás se referiu influencia o nível de AE (Mauro, 1995). Vários estudos indicam que o PIBpc tem um efeito positivo sobre a AE (Parker e Robson, 2004; Dreher e Gassebner,

2013; Ovaska e Sobel, 2005; El Harbi e Anderson, 2010). Os valores do PIBpc utilizados neste trabalho proveem dos Indicadores de Desenvolvimento Humano (*World Development Indicators*) do Banco Mundial. Esta variável (medida em US Dólar) é usada na sua forma logarítmica, a fim de reduzir a variabilidade dos valores.

- Exportações/PIB: As exportações de bens e serviços (como percentagem do PIB) representam o valor de todos os bens e outros serviços de mercado fornecidos ao resto do mundo. A variável inclui o valor de mercadorias, cargas, seguros, transportes, viagens, *royalties*, taxas de licença, e outros serviços como comunicações, construção, finanças, informação, a nível pessoal, de negócio e serviços governamentais (World Bank, 2016). Os dados desta variável foram recolhidos dos Indicadores de Desenvolvimento Humano (*World Development Indicators*) do Banco Mundial.
- Dimensão do mercado: a dimensão dos países foi medida através da variável população, que consiste no número total de indivíduos residentes num país. A fonte usada para obter estes dados foram igualmente os Indicadores de Desenvolvimento Humano (*World Development Indicators*) do Banco Mundial. Esta variável também é utilizada na sua forma logarítmica.
- Anos: representa os anos em estudo. Para este efeito utilizam-se variáveis *dummy*, em que 1 indica que os se referem a um dado ano e 0 quando os dados não se referem a esse ano.

#### 4.4 Caracterização da Amostra

Os países analisados pelo GEM constituíram a base para selecionar a amostra desta investigação devido à presença dos valores da TEA\_Int. Em paralelo com o IEF, procedeu-se ao cruzamento dos países estudados por ambos os estudos, excluindo, à partida, os países que não foram observados pelo GEM. Além disso, foram ainda extraídos 6 países, que não apresentavam informação em um ou mais indicadores de LE, nomeadamente: a Cisjordânia e Faixa de Gaza, a Líbia, a Palestina, o Porto Rico, a Sérvia e o Vietname. Assim, neste trabalho, foram considerados todos os países que tinham valores disponíveis de TEA e TEA\_Int em pelo menos um ano no período analisado.

Apesar de o GEM ter começado a ser publicado em 1999, nesta investigação foram apenas considerados dados a partir de 2003, uma vez que a TEA\_Int não era alvo de estudo até a esse ano. O ano de 2015 também ficou de fora, pois o *World Bank* – fonte da qual se recolheram

os dados para as variáveis de controlo – ainda não tinha disponibilizado dados para esse ano (à data de Maio de 2016).

Em suma, o presente estudo utiliza uma amostra composta por 102 países, com valores correspondentes aos anos de 2003 a 2014, contabilizando um total de 592 observações. As características da amostra encontram-se esquematizadas de forma detalhada, no anexo 1.

## 5. Resultados

O objetivo deste capítulo passa por apresentar a análise das relações entre as variáveis anteriormente caracterizadas, recorrendo a uma análise de correlação seguida de uma análise de regressão linear múltipla, no sentido de corroborar ou não as hipóteses acima levantadas. Os dados utilizados nesta dissertação foram trabalhados estatisticamente no *software Statistical Package for Social Sciences (SPSS)* versão 20.

### 5.1 Apresentação dos Resultados

O anexo 2 apresenta as correlações de Pearson estabelecidas entre as variáveis analisadas, assim como os valores da média e de desvio-padrão das mesmas. Através dos resultados obtidos identifica-se uma relação significativa entre alguns dos indicadores de LE e a TEA, assim como a TEA\_Int. Deste modo, parece haver evidência de que a LE (ou alguns dos seus componentes) exerce influência na AE de cada país, e em particular quando esta é orientada para a internacionalização.

De modo a aferir de que modo as variáveis independentes (componentes de LE) e de controlo podem justificar a ocorrência das variáveis dependentes (TEA e TEA\_Int), realizou-se uma análise de regressão linear múltipla, cujos resultados podem ser consultados nas Tabelas 1 e 2. O Modelo 1 apresenta os resultados obtidos da relação entre o *score* geral, as variáveis de controlo e a TEA, enquanto o Modelo 2 segue a mesma linha de raciocínio mas com a TEA\_Int. Já o Modelo 3 representa a relação entre a TEA e as variáveis independentes (componentes da LE) e de controlo, ao passo que o Modelo 4 faz o cruzamento das mesmas variáveis com a TEA\_Int.

Analisando os resultados da regressão do Modelo 1 (da Tabela 1), é possível observar que o *score* geral e as variáveis de controlo permitem explicar 44,4% da variação de TEA ( $R^2=44,4\%$  e  $R^2$  Ajustado=42,9%). No que diz respeito à variável *score* geral da LE confirma-

se a existência de uma relação positiva significativa entre esta e a TEA ( $\beta=0,137$ ;  $t=3,290$ ;  $p<0,01$ ), confirmando-se a **H1a**. Por outro lado, a mesma variável regista uma relação positiva mas não significativa com a TEA\_Int (analisada no Modelo 2), o que significa que a **H1b** não se confirma.

Os resultados do Modelo 3 (da Tabela 2) mostram algumas diferenças comparativamente ao Modelo 1, já que as variáveis utilizadas registam um coeficiente inferior de determinação para a TEA ( $R^2=43,1\%$  e  $R^2$  Ajustado= $40,5\%$ ). Neste contexto, para os Direitos de Propriedade ( $\beta=0,000$ ;  $t=0,001$ ; n.s) e para a Liberdade de Corrupção ( $\beta=0,077$ ;  $t=0,663$ ; n.s), confirma-se a existência de uma relação positiva, todavia não significativa, entre estas variáveis e a AE, pelo que não se aceitam as hipóteses **H2a** e **H3a**. Relativamente à variável Liberdade Fiscal ( $\beta=-0,183$ ;  $t=-3,068$ ;  $p<0,05$ ), o resultado obtido contrariou o esperado, uma vez que se antevia que a relação fosse positiva, não se confirmando a **H4a**. Para a variável Gastos do Governo ( $\beta=0,416$ ;  $t=7,704$ ;  $p<0,001$ ), identificou-se uma relação significativa positiva com a AE, confirmando, assim, a **H5a**. Em relação à Liberdade Empresarial ( $\beta=-0,267$ ;  $t=-4,850$ ;  $p<0,001$ ), foi identificada uma relação negativa e significativa entre esta e a AE, pelo que a **H6a** foi confirmada. A Liberdade de Trabalho ( $\beta=0,044$ ;  $t=1,108$ ; n.s), por sua vez, confirma a existência da relação positiva com a AE, embora não seja significativa. Logo, não se confirma a **H7a**.

No que diz respeito à Liberdade Monetária ( $\beta=-0,099$ ;  $t=-1,890$ ; n.s), os resultados indicam que há uma relação negativa não significativa com a AE, rejeitando-se a **H8a**. A variável Liberdade do Comércio ( $\beta=-0,147$ ;  $t=-2,671$ ;  $p<0,01$ ) é significativa, apresentando uma relação negativa com a AE, o que é o oposto do sinal esperado, levando assim à rejeição da **H9a**. Já a Liberdade de Investimento ( $\beta=-0,087$ ;  $t=-1,281$ ; n.s) manifesta uma relação negativa não significativa, contrariando também a **H10a**. Por último, e como previsto, a variável Liberdade Financeira ( $\beta=0,282$ ;  $t=4,833$ ;  $p<0,001$ ) apresenta uma relação positiva e bastante significativa com a AE, confirmando-se a **H11a**.

Analisando agora os resultados da regressão para a TEA\_Int (Modelo 4), percebe-se que as variáveis independentes podem explicar 42,4% da variação da TEA\_Int ( $R^2=42,4\%$  e  $R^2$  Ajustado= $39,8\%$ ). Desde logo, é possível inferir que a variável Direitos de Propriedade ( $\beta=-0,295$ ;  $t=-2,490$ ;  $p<0,05$ ) apresenta uma relação negativa significativa com a TEA\_Int, pelo que se aceita a **H2b**. À semelhança do que se passava com a TEA, a Liberdade de Corrupção ( $\beta=0,003$ ;  $t=-0,025$ ; n.s) mantém a relação positiva não significativa com a

TEA\_Int, não se confirmando a **H3b**. A Liberdade Fiscal ( $\beta=0,076$ ;  $t=1,269$ ; n.s) apresenta valores não significativos positivos com a TEA\_Int, não se confirmando a **H4b**. Contrariamente aos resultados obtidos na H5a, os Gastos do Governo ( $\beta=-0,216$ ;  $t=-3,986$ ;  $p<0,001$ ) espelham uma relação negativa significativa com a TEA\_Int, confirmando a relação esperada. Deste modo, aceita-se a **H5b**. Já as variáveis Liberdade Empresarial ( $\beta=0,117$ ;  $t=2,120$ ;  $p<0,05$ ) e Liberdade de Trabalho ( $\beta=0,021$ ;  $t=0,526$ ; n.s) têm uma ligação positiva (a primeira significativa, a segunda não) com a TEA\_Int. Neste sentido, aceita-se a **H6b** e rejeita-se a **H7b**.

A Liberdade Monetária ( $\beta=-0,003$ ;  $t=-0,062$ ; n.s) manteve a relação negativa não significativa com a TEA\_Int, resultado similar ao obtido na TEA. O resultado contraria a relação prevista, rejeitando-se a **H8b**. As variáveis Liberdade de Comércio ( $\beta=0,206$ ;  $t=3,716$ ;  $p<0,001$ ) e Liberdade de Investimento ( $\beta=0,211$ ;  $t=3,083$ ;  $p<0,01$ ) representam ambas uma ligação positiva e significativa com a TEA\_Int, confirmando as **H9b** e **H10b**. Em último lugar, a variável Liberdade Financeira ( $\beta=-0,060$ ;  $t=-1,029$ ; n.s) não regista qualquer relação significativa com a TEA\_Int, apresentado ainda valores negativos que fazem rejeitar a **H11b**.

**Tabela 1 – Análises de Regressão entre o Score Geral, as variáveis de controlo e a TEA e a TEA\_Int**

Variáveis	TEA	TEA_Int
	Modelo 1	Modelo 2
Score Geral	<b>0,137**</b> (3,290)	<b>0,037</b> (0,836)
PIBpc	<b>- 0,695***</b> (- 17,493)	<b>0,219***</b> (5,143)
Dimensão do Mercado	<b>- 0,132***</b> (- 3,791)	<b>- 0,310***</b> (- 8,321)
Exportações/ PIB	<b>- 0,105**</b> (- 2,879)	<b>0,238***</b> (6,065)
Ano_2003	<b>- 0,132***</b> (- 3,523)	<b>0,049</b> (1,222)
Ano_2004	<b>- 0,109**</b> (- 2,875)	<b>0,066</b> (1,616)
Ano_2005	<b>- 0,115**</b> (- 3,032)	<b>0,016</b> (0,394)
Ano_2006	<b>- 0,129**</b> (- 3,313)	<b>0,026</b> (0,613)
Ano_2007	<b>- 0,096*</b> (- 2,468)	<b>0,035</b> (0,853)
Ano_2008	<b>- 0,090*</b> (- 2,305)	<b>0,110**</b> (2,627)
Ano_2009	<b>- 0,130**</b> (- 2,226)	<b>0,035</b> (0,809)
Ano_2010	<b>- 0,090*</b> (- 2,181)	<b>- 0,036</b> (- 0,821)
Ano_2011	<b>- 0,050</b> (- 1,220)	<b>- 0,007</b> (- 0,153)
Ano_2012	<b>- 0,040</b> (- 0,952)	<b>0,045</b> (1,000)
Ano_2014	<b>- 0,006</b> (- 0,149)	<b>- 0,007</b> (- 0,165)
<b>R<sup>2</sup></b>	<b>0,444</b>	<b>0,364</b>
<b>R<sup>2</sup> Ajustado</b>	<b>0,429</b>	<b>0,347</b>

Nota: \*\*\*p < 0.001; \*\*p < 0.01; \*p < 0.05. Valores de Beta Estandarizado e em entre parênteses valores de t. Variáveis Dummies: Ano\_2003 até Ano\_2014 (1=valores desse ano e 0=valores de outro ano). A variável Ano\_2013 foi excluída. N=592

**Tabela 2 – Análises de Regressão entre os componentes de LE, as variáveis de controlo e a TEA e a TEA\_Int**

Variáveis	TEA	TEA_Int
	Modelo 3	Modelo 4
Direitos de Propriedade	<b>0,000</b> (0,001)	<b>- 0,295*</b> (- 2,490)
Liberdade de Corrupção	<b>0,077</b> (0,663)	<b>0,003</b> (0,025)
Liberdade Fiscal	<b>- 0,183*</b> (- 3,068)	<b>0,076</b> (1,269)
Gastos do Governo	<b>0,416***</b> (7,704)	<b>- 0,216***</b> (- 3,986)
Liberdade Empresarial	<b>- 0,267***</b> (- 4,850)	<b>0,117*</b> (2,120)
Liberdade do Trabalho	<b>0,044</b> (1,108)	<b>0,021</b> (0,526)
Liberdade Monetária	<b>- 0,099</b> (- 1,890)	<b>- 0,003</b> (- 0,062)
Liberdade do Comércio	<b>- 0,147**</b> (- 2,671)	<b>0,206***</b> (3,716)
Liberdade de Investimento	<b>- 0,087</b> (-1,281)	<b>0,211**</b> (3,083)
Liberdade Financeira	<b>0,282***</b> (4,833)	<b>- 0,060</b> (- 1,029)
PIBpc	<b>- 0,249***</b> (- 4,313)	<b>0,104</b> (1,784)
Dimensão do Mercado	<b>- 0,220***</b> (- 5,136)	<b>- 0,208***</b> (- 4,825)
Exportações/ PIB	<b>- 0,105*</b> (- 2,573)	<b>0,232***</b> (5,629)
Ano_2005	<b>- 0,196***</b> (- 4,426)	<b>0,098*</b> (2,197)
Ano_2006	<b>- 0,153*</b> (- 3,431)	<b>0,083</b> (1,864)
Ano_2007	<b>- 0,154***</b> (- 3,607)	<b>0,082</b> (1,905)
Ano_2008	<b>- 0,133**</b> (- 3,133)	<b>0,148**</b> (3,462)
Ano_2009	<b>- 0,170***</b> (- 3,849)	<b>0,070</b> (1,572)
Ano_2010	<b>- 0,128**</b> (- 2,819)	<b>- 0,015</b> (- 0,339)
Ano_2011	<b>- 0,094*</b> (- 2,128)	<b>0,015</b> (0,346)
Ano_2012	<b>- 0,019</b> (- 0,418)	<b>0,045</b> (0,996)
Ano_2014	<b>- 0,022</b> (- 0,500)	<b>- 0,008</b> (- 0,184)
<b>R<sup>2</sup></b>	<b>0,431</b>	<b>0,424</b>
<b>R<sup>2</sup> Ajustado</b>	<b>0,405</b>	<b>0,398</b>

Nota: \*\*\*p < 0.001; \*\*p < 0.01; \*p < 0.05. Valores de Beta Estandarizado e em entre parênteses valores de t. Variáveis Dummies: Ano\_2005 até Ano\_2014 (1=valores desse ano e 0=valores de outro ano). As variáveis Ano\_2003, Ano\_2004 e Ano\_2013 foram excluídas. N=592

## 5.2 *Discussão dos Resultados*

Neste subcapítulo são discutidos os principais resultados da investigação realizada. Numa primeira instância, pretendeu-se avaliar se a LE afetava ou estimulava a AE de cada país, tentando-se perceber igualmente que características específicas da LE (ou componentes), do estudo IEF, poderiam ter influência sobre a AE.

Tendo por base os resultados do estudo e a revisão da literatura efetuada, é possível concluir que a LE, através de alguns dos seus componentes, promove a AE, sendo, por isso, uma das variáveis que ajuda a explicar a diferença dos níveis de AE entre os países. Considerando que o empreendedorismo é um processo dinâmico, que resulta da combinação de uma série de fatores, era importante analisar que outras variáveis impulsionavam a AE. Desta forma, foram adicionadas ao presente estudo algumas variáveis de controlo associadas à AE.

Com a globalização e a crescente importância do fenómeno das exportações e da internacionalização de negócios empreendedores, era necessário compreender se esta forma de empreendedorismo era potenciada pela LE. Neste sentido, tornava-se necessário saber quais eram os componentes de LE que poderiam favorecer o aumento da AE de orientação internacional. Os resultados obtidos revelam que a relação entre os componentes de LE e a AE apresenta o mesmo número de valores significativos em comparação com a AE de orientação internacional. Para consubstanciar melhor este tema, iremos focar-nos em cada um dos componentes de LE que registaram valores significativos com a TEA e a TEA\_Int.

Os resultados apurados na variável *score* geral permitem atestar os argumentos dos autores Gwartney *et al* (2011) e Miller e Holmes (2011) tendo-se encontrado uma relação positiva entre a LE, no seu todo, e a AE geral. Ainda assim, no que se refere à AE de orientação internacional, essa relação não se confirmou.

Em linha com Davidsson e Henrekson (2002) e Berggren e Karlson, (2005), foi encontrada também uma relação positiva entre a variável Direitos de Propriedade e a AE, ainda assim a relação encontrada não é significativa, o que não permite reforçar os argumentos daqueles autores. Contudo, verificou-se uma relação significativa negativa entre esta variável e o empreendedorismo internacional, ou seja, quando no mercado doméstico os Direitos de Propriedade são reduzidos, as empresas procuram criar negócios empreendedores mais direcionados para os mercados internacionais, o que parece ser uma conclusão muito interessante, que reforça os argumentos de Dimitratos *et al* (2004). Estes autores referem que

quando a incerteza do mercado doméstico é elevada, as empresas empreendedoras internacionalizam-se mais, com melhor performance nos mercados internacionais.

Constatou-se também que existe uma relação positiva entre a Liberdade da Corrupção e as variáveis dependentes analisadas, mas uma vez que os resultados não são significativos não se corroboram os argumentos defendidos por Castro (2008), ou seja, baixos níveis de corrupção indiciam níveis elevados de AE e AE de orientação internacional.

Surpreendente foi o resultado de que a Liberdade Fiscal tem um efeito negativo na AE. Tal como referem diversos autores, países com impostos elevados desincentivam a AE, na medida em que aumenta o esforço económico dos empreendedores e assim a sua desmotivação (Beach e O'Driscoll, 2003). Contudo, neste estudo obtém-se o resultado oposto, o que poderá indicar que a análise poderia distinguir países desenvolvidos e países em desenvolvimento, dadas as realidades distintas sobre o tipo de empreendedorismo desenvolvido nestes dois grupos de países.

Relativamente aos Gastos do Governo, foi identificada uma relação positiva entre esta variável e a AE geral, validando a hipótese levantada. Assim, pode ser concluído que quanto maior for a percentagem de gastos estatais, maior será a AE de um país. Já com a variável AE de orientação internacional foi encontrada uma relação negativa, o que indica que os empreendedores tentam procurar oportunidades em mercados internacionais quando os Gastos do Governo no mercado doméstico são reduzidos.

Os resultados obtidos entre a variável da Liberdade Empresarial e a AE vão ao encontro do estudo realizado por Alfaro e Charlton (2006). Estes autores evidenciam que níveis reduzidos de burocracia e regulação, ou seja elevada Liberdade Económica, inibem a AE. A maior barreira está associada com o licenciamento de novas empresas. Quando analisamos a variável com a AE de orientação internacional, apurou-se uma relação positiva, o que comprova a relação esperada. Quando a Liberdade Económica é maior, nomeadamente nos países mais desenvolvidos, a criação de negócios empreendedores com pendor internacional é maior (Djankov *et al*, 2002).

Ainda que se tenham identificado relações positivas entre a variável da Liberdade de Trabalho e as variáveis AE e AE de orientação internacional, as mesmas não são significativas, pelo que não reforçam as conclusões dos autores Miller e Kim (2010). A realidade é que sem o impulso do empreendedorismo, uma economia estagna, da mesma forma que sem mobilidade de trabalho, um empreendedor não tem segurança suficiente para lançar o seu próprio

negócio. Sabe-se ainda que a intervenção do governo ao nível dos salários e dos preços dos trabalhadores limita a tomada de decisão dos empreendedores. Ainda assim, neste trabalho não se confirmou esta relação.

De acordo com os resultados obtidos é possível afirmar que a forte presença da Liberdade de Comércio numa sociedade potencia o empreendedorismo internacional e a obtenção de economias de escala em mercados externos. No sentido oposto, a fraca presença de Liberdade de Comércio, acaba por ter um efeito positivo na AE, uma vez que os empreendedores nacionais podem explorar lacunas existentes no mercado, por dificuldade de acesso às soluções oferecidas por concorrentes internacionais (Beach e O'Driscoll, 2003).

A partir dos resultados obtidos da Liberdade de Investimento, pode-se concluir que quanto mais restrições forem impostas por um país, mais baixos serão os níveis de AE de orientação internacional (Beach e O'Driscoll, 2003). Ou seja, as restrições colocadas sobre o IDE pelo Estado, não só limitam a mobilidade de capitais, como também a tomada de decisão dos empreendedores se internacionalizarem. Contudo, os resultados para os níveis de AE em termos globais não obtêm significância estatística, pelo que não se confirmam os resultados de alguns autores (e.g. Beach e O'Driscoll, 2003; Miller e Holmes, 2010).

Finalmente, ao nível da Liberdade Financeira, foi encontrada uma relação positiva e bastante significativa com a AE, validando os argumentos defendidos por Miller e Holmes (2010). Ainda assim, os resultados não se mantiveram na relação entre a Liberdade Financeira e a AE de orientação internacional.

No que diz respeito às variáveis de controlo, é possível retirar algumas conclusões do estudo efetuado. Contrariando a tese defendida por alguns autores (Parker e Robson, 2004; Ovaska e Sobel, 2005; El Harbi e Anderson, 2010; Dreher e Gassebner, 2013), foi identificada uma relação negativa e significativa entre o PIBpc e a TEA. Ainda assim, este resultado está de acordo com as conclusões de outros autores (e.g. Levie e Autio, 2008, Pinillos e Reyes, 2011) que identificaram a mesma relação inversa entre as variáveis. Levie e Autio (2008) referem que a relação entre estas duas variáveis é uma relação em 'U', argumento que não foi testado neste trabalho.

No que concerne à variável Exportações/PIB é interessante observar a diferença de resultados obtidos com a TEA e a TEA\_Int. Por um lado, esta variável apresenta uma relação negativa com a TEA e, por outro, registou valores positivos e bastante significativos com a TEA\_Int. Com estes resultados conclui-se que quanto maior o peso das exportações numa economia,

maior tendência têm as novas empresas criadas nessa economia de virem a ter orientação internacional. Por outro lado, têm uma influência negativa na criação de novos negócios.

Em último lugar é possível verificar que existem efeitos temporais que foram registados pelas diversas *dummy* para diferentes anos.

## **6. Conclusões, Limitações e Estudos Futuros**

### *6.1 Principais Conclusões*

É um facto que o Empreendedorismo se tem desenvolvido muito ao longo dos últimos anos, atraindo a atenção de muitos investigadores (Amorós e Bosma, 2014). São vários os fatores que o influenciam e impulsionam. Assim sendo, o presente estudo procurou perceber que papel tem a LE como elemento potenciador da AE nacional e internacional. Tendo em conta que os níveis de AE variam entre países, o objetivo do trabalho passava por identificar e analisar os componentes de LE, definidos pelo IEF, que influenciavam essa área. Existem já alguns estudos elaborados que se focam na relação entre a LE e o Empreendedorismo, contudo não avaliavam a orientação internacional.

Concluiu-se que países com níveis elevados de LE, considerado como indicador global, favorecem o aumento da AE, não se confirmando o mesmo para a AE de orientação internacional. Numa análise mais desagregada, incluindo os dez componentes de LE, os países que registam altos Gastos do Governo, têm uma elevada Liberdade Financeira e uma fraca Liberdade Fiscal, Empresarial, e de Comércio apresentam uma AE maior. De forma a perceber se esta relação se mantém, quando a motivação para empreender é internacional, foi realizada uma nova análise. Assim, os países que impulsionam a AE de orientação internacional são caracterizados com uma forte proteção dos Direitos de Propriedade, Gastos do Governo baixos e uma elevada Liberdade Empresarial, do Comércio, e do Investimento. Este estudo demonstra também que o tipo de influência exercido entre alguns dos componentes de LE e a AE é o mesmo, alterando apenas o grau de relevância com a AE de orientação internacional. Por outras palavras, existem componentes de LE que promovem a AE tanto no contexto nacional como no internacional.

O presente trabalho apresenta como contributos mais relevantes para a literatura o facto de estudar a TEA\_Int (variável pouco explorada na relação com a LE) e abranger um maior número de países e anos analisados em relação a outros estudos elaborados (e.g. Bjørnskov,

2008; McMullen *et al*, 2008). Os resultados obtidos permitem aprofundar e aprimorar o estudo da temática publicada por Bjørnskov (2008), na medida em que este autor identifica a variável do Tamanho do Estado como único determinante do Empreendedorismo, focando-se apenas no ano de 2001. O mesmo aplica-se ao estudo de McMullen *et al* (2008), que utiliza dados de 2002. Este estudo defende que a TEA de oportunidade está positivamente relacionada com os Direitos de Propriedade e Liberdade de Trabalho, enquanto a TEA de necessidade está positivamente relacionada com a Liberdade Fiscal, Monetária e de Trabalho.

Em síntese, constata-se que a LE tem um maior impacto na predição da AE do que na AE de orientação Internacional (considerando os resultados do  $R^2$ ), ainda que o número de variáveis significativas seja o mesmo. Também se verificou que em alguns dos componentes de LE se mantiveram as mesmas relações significativas com a TEA e TEA\_Int.

## 6.2 Limitações e Estudos Futuros

A principal limitação deste trabalho prende-se com o número de países analisados que representam cerca de 52% dos países em todo o mundo, num total de 592 observações. Apesar de a amostra incluir a maior parte da população mundial e da atividade comercial, nem todos os anos observados no estudo apresentam o mesmo número de variáveis, devido à ausência de informações verificada em vários países. O período de análise também pode constituir uma limitação. Como foi referido anteriormente, os dados utilizados só dizem respeito ao período de 2003 a 2014, por não existirem dados para uma das variáveis antes de 2003. Ainda assim, a análise inclui todos os países/anos para os quais existe informação disponível.

Estudos futuros poderiam efetuar a mesma análise estatística, mas utilizando o índice do EFW, desenvolvido pelo *The Fraser Institute*, que consiste em cinco grandes áreas, subdivididas em 42 variáveis. As novas conclusões permitiriam compreender se os valores obtidos são semelhantes ou diferentes do presente trabalho, identificando as possíveis razões desta diferença. Propomos, também a aplicação de uma análise fatorial aos 10 componentes de LE do IEF, com o objetivo de perceber se existe algum componente menos relevante para a determinação da AE, e que pudesse ser removido em análises futuras (McMullen *et al*, 2008). No futuro seria interessante, ainda, analisar o nosso estudo, categorizando a amostra de países com base no modelo de desenvolvimento económico de Porter e Schwab (2008), que

distingue as economias baseadas em fatores de produção, eficiência e inovação e perceber se existem diferenças.

Seria uma mais-valia também testar outras variáveis de controlo (macroeconómicas, políticas, sociais, etc) que possibilitassem efetuar uma análise mais robusta entre a LE, a AE e outros fatores mediadores desta relação.

## 7. Referências Bibliográficas

- Aidis, R., Estrin, S., e Mickiewicz, T.M. (2012). Size matters: Entrepreneurial entry and government. *Small Business Economics*, 39(1), 119-139.
- Albert, T. (2012). Internationalization of SMEs: Towards an integrative approach of resources and Competences. Disponível em: [http://halshs.archivesouvertes.fr/docs/00/69/24/65/PDF/LIN\\_Simin-Internationalization\\_of\\_SMEs.pdf](http://halshs.archivesouvertes.fr/docs/00/69/24/65/PDF/LIN_Simin-Internationalization_of_SMEs.pdf) [Acesso em: 14/06/2016].
- Alfaro, L. e Charlton, A. (2006). International Integration and Entrepreneurship, *CEPR Discussion Paper No 755*, Centre for Economic performance, London School of Economics and Political Science.
- Amit, R. e Muller E. (1995). Push and pull entrepreneurship, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 12(4), 64-80.
- Anselm, M. (1993). Entrepreneurship education in community college, Proceedings of the 38<sup>th</sup> International Council for Small Business (ICSB), Las Vegas, n. 5, 177-192.
- Amorós, J. E. e Bosma, N. (2014). Global Entrepreneurship Monitor: 2013 Executive Report. Disponível em: <http://www.gemconsortium.org/docs/3106/gem-2013-global-report> [Acesso em: 14/02/2016].
- Audretsch, D. B., e Fritsch, M. (1999). The Industry Component of Regional New Firm Formation Processes. *Review of Industrial Organization*, 15(3), 239-252.
- Barber, J. e Darder, F. (2004). Dirección de Empresas Internacionales, Pearson Educación SA, Madrid.
- Beach, W. W. e O'Driscoll, G.P. (2003). Explaining the factors of the index of economic freedom. Disponível em: [www.heritage.org](http://www.heritage.org) [Acesso em: 10/05/2016].
- Berggren N. e Karlson N. (2005). Äganderättens konsekvenser och grunder, (The Consequences and Foundations of Property Rights) Ratio, Stockholm.
- Bjørnskov, C., e Foss, N. J. (2008). Economic freedom and entrepreneurial activity: Some cross-country evidence. *Public Choice*, 134(3-4), 307-328.
- Boaz, D. (1997). The libertarian reader: Classic & contemporary writings from Lao-Tzu to Milton Friedman. The Free Press, New York.
- Bosma, N. e Levie, J. (2009) GEM 2009 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College, Global Entrepreneurship Monitor.
- Busenitz, L.W., Gómez, C. e Spencer, J. W. (2000). Country Institutional Profiles: Unlocking Entrepreneurial Phenomena. *Academy of Management Journal*, 43(5), 994-1003.
- Caetano, J. e Caleiro, A. (2009). Economic Freedom and Foreign Direct Investment: How Different are the MENA Countries from the EU. *iBusiness*, 1(2), 65-74.
- Cantwell, J. A. (1989). Technological Innovation and Multinational Corporations. Blackwell, Oxford.
- Carlsson, F. e Lundström (2002). Economic freedom and growth: Decomposing the effects. *Public Choice*, 112(3-4), 335-344.
- Castro, C. (2008). Determinantes económicos da corrupção na União Europeia dos 15. *Economia Global e Gestão*, 13(3), 71-98.

Connell, D. J. (1999). Collective entrepreneurship: In search of meaning. Disponível em: <http://www.djconnell.ca/papers.html> [Acesso em: 03/03/2016].

Cuervo, A., Ribeiro, D., e Roig, S. (2007). Entrepreneurship: conceptos, teoría y perspectivas. Valencia: Cátedra Bancaja, Jóvenes Emprendedores.

Davidsson, P. e Henrekson, M. (2002). Determinants of the Prevalence of Start-ups and High-Growth Firms, *Small Business Economics*, 19(2), 81-104.

DeSoto, H. (2000). The mystery of capital: Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else. New York: Basic Books.

Díaz-Casero, J.C., Díaz-Aunión, D.Á. M. Sánchez-Escobedo, M.C., Coduras, A., e Hernández-Mogollón, R. (2012). Economic Freedom and entrepreneurial activity. *Management Decision*, 50(9), 1686-1711.

DiLorenzo, T.J. (2004). How capitalism saved America. New York: Crown Forum.

Dimitratos, P., S. Lioukas e S. Carter (2004). The relationship between entrepreneurship and international performance: the importance of domestic environment, *International Business Review*, 13(1), 19-41.

Djankov, S., La Porta, R., López-de-Silanes, F. e Shleifer, A. (2002). The Regulation of Entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1-37.

Drabek, Z. e Payne, W. (2001). The impact of transparency on foreign direct investment. World Trade Organization - Economic Research and Analysis Division.

Dreher, A. e Gassebner, M. (2013). Greasing the wheels? The impact of regulations and corruption on firm entry. *Public Choice*, 155(3-4), 413-432.

El Harbi, S., e Anderson, A. R. (2010). Institutions and the shaping of different forms of entrepreneurship. *The Journal of Socio-Economics*, 39(3), 436-444.

Engle, R. E., Schlaegel, Ch., e Dimitriadi, N. (2011). Institutions and entrepreneurial intent: A cross-country study. *Journal of Development entrepreneurship*, 16(2), 227-250.

Fritsch, M., e Mueller, P. (2004). Effects of New Business Formation on Regional Development over Time. *Regional Studies*, 38(8), 961-975.

Gilder, G. (1993). Wealth and Poverty. San Francisco: Institute for Contemporary Studies

Gwartney, J., Lawson, R. e Hall, J. (2011). Economic Freedom of the World: 2011. *Annual Report*. Canada: Fraser Institute.

Gwartney, J. e Lawson, R. (2003). Economic Freedom of the World: 2003. *Annual Report*. Canada: Fraser Institute.

Haan, J.D. e Sturm, J. (2000). On the relationship between economic freedom and economic growth. *European Journal of Political Economy*, 16(2), 215-241.

Harbi, S. E., G. Grolleau e I. Bekir (2011). Entrepreneurship and Growth: What Causes What?, In Hoskinson, S. e Kuratko, D., *Entrepreneurship and Global Competitiveness in Regional Economies: Determinants and Policy Implications*. Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation; Economic Growth, Emerald Group Publishing Limited, 73 - 91

Hechavarria, D., Renko, M., e Matthews, C. (2012). The nascent entrepreneurship hub: Goals, entrepreneurial self-efficacy and start-up comes. *Small Business Economics*, 39(3), 685-701.

- Heckelman, J. C. (2000). Economic freedom and economic growth: A short-run causal investigation. *Journal of Applied Economics*, 3(1), 71–91.
- Heritage Foundation (2009). Highlights of the 2009 Index of Economic Freedom. The Link Between Economic Opportunity and Prosperity.
- Heritage Foundation (2012). 2012 Index of Economic Freedom.
- Heritage Foundation (2014). Index of Economic Freedom: The Countries. Disponível em: <http://www.heritage.org/index/book/chapter-7> [Acesso em: 20/02/2016].
- Hisrich, R. D., Honig-Haftel, S., McDougall, P. P., e Oviatt, B. M. (1996). International entrepreneurship: Past, present, and future. *Entrepreneurship Theory & Practice*, 20(4), 5-7
- Holmes, K. R.; Feulner, E. J.; Anastasia, M. (2008). 2008 index of economic freedom. *The Heritage Foundation & Wall Street Journal*.
- Howorth, C. (2005). Rethinking entrepreneurship methodology and definitions of the entrepreneur, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 12(1), 21-40
- Johanson, J. e Vahlne, J. (1977). The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 23-32.
- Johnston, K., Andersen, B. e Pitts, J. (2009). Identifying Student potential for ICT Entrepreneurship using Myers-Briggs Personality Type Indicators, *Journal of Information Technology Education*, 8, 29-43
- Jones, M., Coviello, N., e Tang, Y. K. (2011). International entrepreneurship research (1989–2009): a domain ontology and thematic analysis. *Journal of Business Venturing*, 26(6), 632-659.
- Jones, M., (1999). The Internationalization of Small High-Technology Firms. *Journal of International Marketing*, 7(4), 15-41
- Kannianen, V. e Vesala, T. (2005). Entrepreneurship and labor market institutions. *Economic Modelling*, 22(5), 828-847
- Kelley, D., Singer, S. e Herrington, M. (2015) GEM 2015-2016 Executive Report. Babson Park, MA: Babson College, Global Entrepreneurship Monitor.
- Kelley, D. J., Bosma, N. e Amorós, E. (2011). GEM Global Report 2010. Babson Park, MA: Babson College, Global Entrepreneurship Research Association.
- Kirzner, I. (1985). *Discovery and the Capitalist Process*. Chicago: University of Chicago Press.
- Klapper, L, Laeven, L. e Rajan, R. (2006). Entry Regulation as a Barrier to Entrepreneurship, *Journal of Financial Economics*, 82(3), 591-629.
- Kogut, B. e Zander, U. (1993). Knowledge of the Firm and the Evolutionary Theory of the Multinational Corporation. *Journal of International Business Studies*, 24(4), 625-645.
- Kuckertz, A., Berger, E.S.C., e Mpeqa, A. (2015). The more the merrier? Economic freedom and entrepreneurial activity, *Journal of Business Research*, 69(4), 1288-1293
- Kuratko, D.F. (2003). Entrepreneurship Education: Emerging Trends and Challenges for the 21st Century, Proceedings of the 17th United States Association of Small Business & Entrepreneurship Conference, Hilton Head Island, 3-20.

- Kuratko, D.F. (2005). The Emergence of Entrepreneurship Education: Development, Trends, and Challenges, *Entrepreneurship Theory & Practice*, 29(5), 577-597.
- Kuratko, D. F. (2009). Introduction to Entrepreneurship Eighth Edition. Canada: South-Western Cengage Learning.
- Levie, J. e Autio, E. (2008) A theoretical grounding and test of the GEM model. *Small Business Economics*, 31(3), 235-263.
- Longenecker, J. G. e Moore, C. W. (1998). Administração de pequenas empresas. São Paulo: Makron Books.
- Marques, C., Ferreira, J., Ferreira, F e Lages, M. (2012). Entrepreneurial orientation and motivation to start up a business: evidence from the health service industry, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 9(1), 77-94.
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- McDougall, P. P., e Oviatt, B. M. (2000). International entrepreneurship: the intersection of two research paths. *Academy of management Journal*, 43(5), 902-906.
- McDougall, P. P., Shane S. e Oviatt, B. M. (1994). Explaining the Formation of International New Ventures: The Limits of Theories from International Business Research. *Journal of Business Venturing*, 9(6), 469-487
- McGrath, R.G., MacMillan I.C. e Scheinberg S. (1992). Elitists, risk-takers, and rugged individualists? An exploratory analysis of cultural differences between entrepreneurs and nonentrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 7(2), 115-35
- McMullen, J.S., Bagby, D.R., e Palich, L.E. (2008). Economic Freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 32(5), 875-895.
- Miller, D. (1983). The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 29 (7), 770-791.
- Miller, T., Holmes, K.R. e Feulner, E.J. (2013). Index of economic freedom. *New York: The Heritage Foundation and Wall Street Journal*.
- Miller, T. e Holmes, K. (2011). 2011 Index of Economic Freedom. The Heritage Foundation and The Wall Street Journal.
- Miller, T. e Holmes, K.R. (2010). 2010 Index of Economic Freedom, The Heritage Foundation and The Wall Street Journal, Washington, DC.
- Minniti, M., Bygrave, W.D., e Autio, E. (2005). Global entrepreneurship monitor: 2005 executive report. Wellesley: Babson College.
- Morrison, A. (2006). A contextualisation of entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 12(4), 192-209.
- Mueller, S.L. e Thomas, A.S. (2001). Culture and entrepreneurial potential: A nine country study of locus of control and innovativeness. *Journal of Business Venturing*, 16(1), 51-75.
- Muniz, C. N. (2008). Atitude empreendedora e suas dimensões: um estudo em micro e pequenas empresas, Pós - Graduação em Administração. Universidade de Brasília.
- North, D.C. (1990). Institutions, Institutional change and economic performance. Cambridge University Press, Cambridge, UK.

Ovaska, T., e Sobel, R. S. (2005). Entrepreneurship in post-socialist economies. *Journal of Private Enterprise*, 27(1), 8-28.

Oviatt, B. M., e McDougall, P. P. (2005). Defining international entrepreneurship and modeling the speed of internationalization. *Entrepreneurship theory and practice*, 29(5), 537-554.

Parker, S. C., e Robson, M. T. (2004). Explaining international variations in self-employment: evidence from a panel of OECD countries. *Southern Economic Journal*, 71(2), 287-301.

Pinillos, M.-J. e Reyes, L. (2011) Relationship between individualist–collectivist culture and entrepreneurial activity: evidence from Global Entrepreneurship Monitor data. *Small Business Economics*, 37 (1), 23-37.

Porter, M.E., e Schwab, K. (2008). The Global Competitiveness Report 2008-2010. World Economic Forum, Geneva.. Disponível em: <https://www.weforum.org/reports/globalcompetitiveness-report-2009> [Acesso em: 15/06/2016].

Reynolds, P., Camp, S., Bygrave, W., Autio, E., e Hay, M. (2001). Global Entrepreneurship Monitor 2001 Summary Report. Disponível em: [http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub\\_gem\\_global\\_reports](http://www.gemconsortium.org/about.aspx?page=pub_gem_global_reports) [Acesso em: 26/06/2016]

Robinson, P.B., Stimpson, D.V., Huefner, J.C., e Hunt, H.K. (1991). An attitude approach to the prediction of entrepreneurship. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 15(4), 13-31.

Rose-Ackerman, S. (1975). The Economics of Corruption. *Journal of Public Economics*, 4(2), 187-203.

Roselino, J. E. e Diegues, A. C. (2006). A Constituição de Redes Produtivas Globais e a Internacionalização da Indústria de Software. Encontro da ANPAD, Salvador, Brasil.

Schumpeter, J. (1978). *The Theory Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.

Segal, G., Borgia, D. e Schoenfeld, J. (2005). The motivation to become na entrepreneur, *International Journal of Entrepreneurial Behavior and Research*, 11(1), 42-57.

Shane, S., Locke, E. A. e Collins, C. (2003). Entrepreneurial motivation. *Human Resource Management Review*, 13(2), 257-279.

Sobel R. S., Clark J. R. e Lee D. R., (2007). Freedom, Barriers to Entry, Entrepreneurship and Economic Progress. *The Austrian Review of Economics*, 20(4), 221-236

Swaleheen, M. e Stansel, D. (2007). Economic Freedom, Corruption, and Growth. *Cato Journal*, 27(3), 343–358.

Thomas, A. S., e Mueller, S. L. (2000). A case for comparative entrepreneurship: Assessing the relevance of culture. *Journal of International Business Studies*, 31(2), 287-301

Van Stel, A., e Storey, D. J. (2004). The Link Between Firm Births and Job Creation: Is there a Upas Tree Effect? *Regional Studies*, 38(8), 893-909

Van Stel, A., Carree, M., e Thurik, R. (2005). The effect of entrepreneurial activity on national economic growth, *Small business economics*, 24(3), 311-321.

Venaik, S., e Brewer, P. (2010). Avoiding uncertainty in Hofstede and GLOBE. *Journal of International Business Studies*, 41(8), 1294-1315.

Verheul, I., R. Thurik, J. Hessels e P. Zwan (2010). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs, *Scientific Analysis of Entrepreneurship and SMEs*, 16, 3-19.

Verheul, I., Wennekers, S., Audretsch, D., e Thurik, R. (2001). An eclectic theory of entrepreneurship: Policies, institutions and culture, *Tinbergen Institute Discussion Papers*, Tinbergen Institute

Wennekers, S., e Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship with economic growth. *Small Business Economics*, 13(1), 27–55.

Williams, N. e C. Williams (2011). Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods, *International Entrepreneurship Management Journal*, 3(1), 1-9.

World Bank. (2005). *Doing business in 2005: Removing obstacles to growth*. World Bank, the International Finance Corporation, and Oxford University Press, . Washington DC.

World Bank. (2016). *World Bank national accounts data*, World Bank.

Wright, R.W. e Ricks, D.A. (1994). Trends in international business research: Twenty-five years later. *Journal of International Business Studies*, 25(4), 687–701.

Yeung, Henry Wai-chung. (2002). *Entrepreneurship and the Internationalisation of Asian Firms: An Institutional Perspective*. Cheltenham: Edward Elgar

Zahra, S. A. e Covin, J. G. (1995). Contextual influences on the corporate entrepreneurship – performance relationship: a longitudinal analysis. *Journal of Business Venturing*, 10(3), 43-58.

## ANEXOS

## Anexo 1 – Caracterização da Amostra

País	Anos Considerados na Análise
África do Sul	2003-2006; 2008-2014
Alemanha	2003-2006; 2008-2014
Angola	2008; 2010; 2012-2014
Arábia Saudita	2009; 2010
Argélia	2009; 2011-2013
Argentina	2003-2014
Austrália	2003-2006; 2010; 2011; 2014
Áustria	2005; 2007; 2012; 2014
Bangladesh	2011
Barbados	2011-2014
Bélgica	2003-2014
Belize	2014
Bolívia	2008; 2010; 2014
Bósnia e Herzegovina	2008-2014
Botswana	2012-2014
Brasil	2003-2014
Burkina Faso	2014
Camarões	2014
Canadá	2003-2006; 2013; 2014
Cazaquistão	2007; 2014
Chile	2003; 2005-2014
China	2003; 2005-2007; 2009-2014
Colômbia	2006-2014
Coreia do Sul	2008-2013
Costa Rica	2010; 2012; 2014
Croácia	2003-2014
Dinamarca	2003-2012; 2014
Emirados Árabes Unidos	2006; 2007; 2009; 2011
Egito	2008; 2010; 2012
El Salvador	2012; 2014
Equador	2004; 2008-2010; 2012-2014
Eslováquia	2011-2014
Eslovénia	2003-2014
Espanha	2003-2014
Estónia	2012-2014
Etiópia	2012
EUA	2003-2014
Filipinas	2006; 2013; 2014
Finlândia	2003-2014
França	2003-2014
Gana	2010; 2012; 2013
Geórgia	2014
Grécia	2003-2014
Guatemala	2009-2011; 2013; 2014
Holanda	2003-2014
Hong Kong	2003; 2004; 2007; 2009
Hungria	2004-2014
Iémen	2009
Índia	2006-2008; 2013; 2014
Indonésia	2006; 2013; 2014
Irão	2008-2014
Irlanda	2003-2008; 2010-2014
Islândia	2003-2010
Israel	2004; 2007-2010; 2012; 2013
Itália	2003-2010; 2013-2014

Jamaica	2005; 2006; 2008-2011; 2013; 2014
Japão	2003-2014
Jordão	2004; 2009
Kosovo	2014
Lebanon	2009
Letónia	2005-2014
Lituânia	2011-2014
Luxemburgo	2013; 2014
Macedónia	2008; 2010; 2012; 2013
Malásia	2006; 2009-2014
Maláui	2012; 2013
Marrocos	2009
México	2005; 2006; 2008; 2010-2014
Montenegro	2010
Namíbia	2012; 2013
Nigéria	2011-2013
Noruega	2003-2014
Nova Zelândia	2003-2005
Panamá	2009; 2011-2014
Paquistão	2010-2012
Perú	2004; 2006-2014
Polónia	2004; 2011-2014
Portugal	2004; 2007; 2010-2014
Qatar	2014
Reino Unido	2003-2014
República Checa	2006; 2011; 2013
República Dominicana	2007-2009
Roménia	2007-2014
Rússia	2006-2014
Sérvia	2009
Singapura	2003-2006; 2011-2014
Síria	2009
Suécia	2003-2007; 2010-2014
Suíça	2003; 2005; 2007; 2009-2014
Suriname	2013; 2014

Tailândia	2005-2007; 2011-2014
Taiwan	2010-2014
Tonga	2009
Trinidad e Tobago	2010-2014
Tunísia	2009; 2010; 2012
Turquia	2006-2008; 2010-2014
Uganda	2003; 2004; 2009; 2010; 2012-2014
Uruguai	2006-2014
Vanuatu	2010
Venezuela	2003; 2005; 2007; 2009; 2011
Vietname	2013
Zâmbia	2010; 2012; 2013

## Anexo 2 – Correlações, Médias e Desvios-Padrão entre variáveis

Variáveis	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1. TEA	1															
2. TEA_Int	-0,371**	1														
3. SG	-0,300**	0,354**	1													
4. DP	-0,417**	0,318**	0,869**	1												
5. LC	-0,437**	0,340**	0,817**	0,933**	1											
6. LF	0,380**	-0,158**	-0,212**	-0,520**	-0,560**	1										
7. GG	0,454**	-0,335**	-0,172**	-0,466**	-0,505**	0,704**	1									
8. LE	-0,454**	0,356**	0,743**	0,725**	0,722**	-0,395**	-0,390**	1								
9. LT	-0,045	0,064	0,536**	0,342**	0,304**	0,048	0,061	0,274**	1							
10. LM	-0,349**	0,291**	0,681**	0,636**	0,627**	-0,365**	-0,312*	0,510**	0,287**	1						
11. LCO	-0,349**	0,422**	0,640**	0,556**	0,556**	-0,255**	-0,396**	0,495**	0,128**	0,491**	1					
12. LI	-0,303**	0,429**	0,795**	0,727**	0,651**	-0,373**	-0,427**	0,601**	0,231**	0,580**	0,677**	1				
13. LFIN	-0,238**	0,350**	0,784**	0,703**	0,642**	-0,374**	-0,394**	0,581**	0,292**	0,576**	0,575**	0,740**	1			
14. PIBpc (log)	-0,454**	0,313**	0,585**	0,704**	0,752**	-0,520**	-0,468**	0,613**	0,194**	0,448**	0,502**	0,474**	0,488**	1		
15. PIB/Exp	-0,180**	0,430**	0,404**	0,283**	0,282**	0,122**	0,003	0,296**	0,179**	0,221**	0,310**	0,300**	0,262**	0,279**	1	
16. Pop. (log)	0,045	-0,462**	-0,251**	-0,185**	-0,236**	-0,032	0,223**	-0,232**	-0,037	-0,124**	-0,295**	-0,302**	-0,250**	-0,196**	-0,389**	1
<b>Média</b>	11,42	16,34	65,71	58,87	54,68	70,74	56,51	73,76	62,66	77,64	78,94	62,92	59,75	4,15	43,87	7,25
<b>Desvio-Padrão</b>	7,99	10,38	9,38	25,03	23,23	13,74	23,98	14,05	15,29	7,29	9,52	20,43	17,77	0,50	32,23	0,72

Notas: \*\*p < 0.01; N=592

Legenda: SG = Score Geral; DP = Direitos de Propriedade; LC = Liberdade da Corrupção; LF = Liberdade Fiscal; GG = Gastos do Governo; LE = Liberdade Empresarial; LT = Liberdade do Trabalho; LM = Liberdade Monetária; LCO = Liberdade do Comércio; LI = Liberdade de Investimento; LFI = Liberdade de Financiamento; Pop. = População (Dimensão de mercado)